# كتاب المسار

## ملخص انستغرام للمبتدئين



تأليف: محمد عباس

# فهرس المحتويات

## المحتويات

# مقدمة

تلعب وسائل التواصل الاجتماعي دورًا متزايد الأهمية في الأساليب التي نتواصل بها مع بعضنا البعض، وبظهور منصات رقمية جديدة وجذابة مثل إنستغرام تغيرت وسائل إيجاد المعلومات واستخدامها على نحوٍ جذري.
فقد ساهمت وسائل التواصل الاجتماعي في ايجاد شكل جديد من التواصل والتسوق، وتعددت تصنيفاته ومسمياته لدى المهتمين والمختصين، والذي يشمل الشبكات الاجتماعية والافتراضية والمدونات والمنتديات الالكترونية وغيرها من الأشكال والأنواع المتعددة.
فهذا شجّع متصفحي الانترنت من كافة العالم على الإقبال المتزايد عليها، فإن هناك من يرى فيها وسيلة مهمة داخل المجتمعات ووسيلة للالتحام وتقريب المفاهيم والرؤى؛ وذلك للمزايا الحديثة والفريدة والسهولة في الاستخدام الموجودة بهذا التطبيق وهذه المنصة.
وقد وُضع هذا الكتاب لزيادة معرفة وكيفية استخدام منصة إنستغرام، وذلك لتعزيز التواصل والتفاعل مع جميع أفراد المجتمع، ومعرفة الأساليب والطرق التي تستطيع منها أن تربح عن طريقة هذه المنصة.

## ما هو تطبيق Instagram

إنّه عبارة عن خدمة تواصل اجتماعي، ومشاركة صور ومقاطع فيديو، وهي شركة أمريكية مملوكة لشركة Facebook تم إنشاؤها من طرف «كيفن سيستروم» و«مايك كرايغر». وتم إطلاق هذا التطبيق عام 2010 حصريًا على IOS أي على أجهزة أبل ومن ثم تم إصداره لأجهزة Android وذلك بعد عامٍ ونصف.

ويُتيح هذا التطبيق للمستخدمين تحميل الصور ومقاطع الفيديو، التي من الممكن تعديلها باستخدام عوامل التصفية والترشيح المختلفة الموجودة في التطبيق، ويتم تنظيم الصور باستخدام العلامات ومعلومات الموقع.

ويمكن للمستخدم أن يُشارك منشوراته في الحساب علانيةً، ويُمكن أن يخصصه فقط مع المتابعين الموافِق عليهم مسبقًا، ويُمكن للمستخدمين الإعجاب بصور الآخرين ومتابعة المستخدمين الآخرين. وأضاف تطبيق Instagram خدمة المحادثة، والقدرة على إدراج صور أو مقاطع فيديو مختلفة في منشورٍ واحد، بالإضافة خاصية القصص، وذلك مماثلةً لمنافسها الرئيسي Snapchat. وتلك القصص تتيح للمستخدمين نشر الصور ومقاطع الفيديو بشكلٍ متسلسل، ويمكن الوصول لهذه القصة من قبل الآخرين لمدة 24 ساعةٍ فقط.



وهذه تمثل إجابة بسيطة عن سؤال: «ما هو تطبيق Instagram؟».

## شعبية تطبيق Instagram

إن شعبية التطبيق تساعد في إجابة سؤال «ما هو تطبيق Instagram؟»، فبعد إطلاق تطبيق Instagram عام 2010 ، اكتسب هذا التطبيق شعبية كبيرة جدًا، حيث بلغ عدد المسجلين مليوني مسجل خلال شهرين فقط. ثم وصل عدد المستخدمين إلى 10 ملايين مستخدم في السنة الواحدة، ومليار مستخدم منذ مايو عام 2019 ميلادي. وعلى الرغم من شعبية تطبيق Instagram الكبيرة جدًا، ومن نجاحه وتأثيره، إلا أنّه قد تم انتقاده كثيرًا بسبب أن إدارة التطبيق تقوم بتغييراتٍ مستمرة على سياسة التطبيق وعلى شكل واجهته، وأيضًا تم انتقاده بسبب قلة الرقابة، وبسبب المحتوى غير اللائق وغير المناسب الذي قام بعض المستخدمين بتحميله.

## مميزات تطبيق الإنستقرام

يوفر موقع الإنستغرام العديد من الميزات والايجابيات المختلفة، والمتمثلة في التالي:

– تطبيق الإنستغرام يسمح لأي شخص بالتقاط أي كميةٍ من الصور على حسب الرغبة، والقيام بتحميل هذه الصورة في لحظات عبر هذا الموقع.

– في عام 2013 أضاف موقع الإنستغرام ميزةً أخرى وهي تحميل الفيديوهات؛ حيث أصبح في إمكانية أي شخص أن يقوم بتحميل أي فيديو، والقيام بإرساله على الفور.

– تطبيق الإنستغرام يمكن من خلاله عمل إشارة إلى بعض الأصدقاء على بعض الصور التي يتم تحميلها مثل ما يحدث في الفيس بوك.

– كما يمكن لأي شخص القيام بنشر التعليقات على الصور أو مقاطع الفيديو أو تسجيل الإعجاب بها.

– يسمح تطبيق الإنستغرام للشخص برفع أي كميةٍ من الصور مهما كان حجمها أو مساحتها.

– يُعتبر تطبيق الإنستغرام من أفضل التطبيقات التي تسمح بمشاركة مقاطع الفيديو بدقة عالية، ويسمح لأي نظام فيديو أن يعمل على أي نظام تشغيل خاص بالهواتف الذكية.

- يعتمد البرنامج على فكرة التتبع؛ بحيث يمكنك أن تَتَّبْع أي شخص لديه تطبيق الإنستغرام، وتتابع أي تحميلات أو صور يقوم بوضعها على الصفحة الخاصة به.

– هناك ترابط ما بين تطبيق الإنستغرام وبين الفيس بوك؛ بحيث يمكن لأي شخص أن يقوم بتحميل أي صور من خلال تطبيق الإنستغرام على صفحات الفيس بوك الخاصة به بكل سهولة.

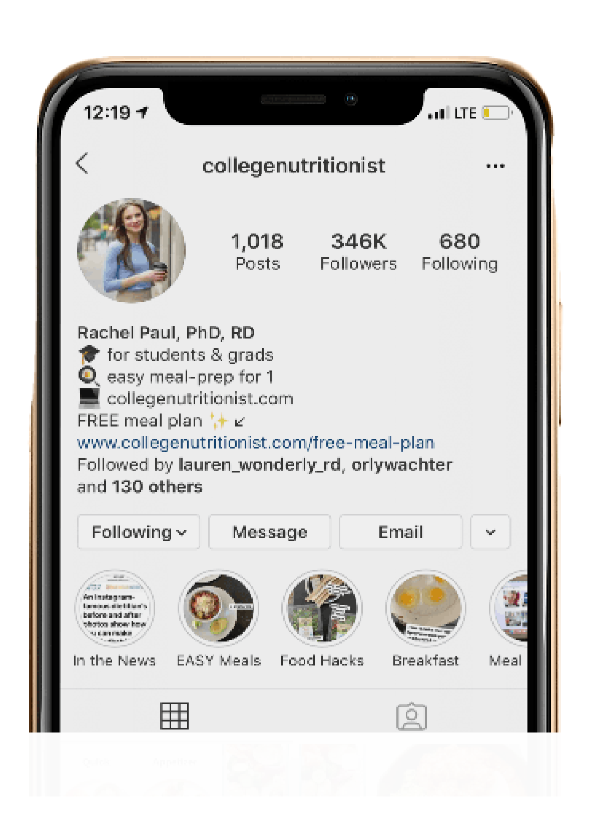
– يحتوي تطبيق الإنستغرام على عدة خيارات منها: حجب ألبومات معينة، وإظهار المعلومات الخاصة بصاحب الحساب لبعض الأشخاص فقط.

– يتميز تطبيق الإنستغرام أن له تصميم فريد ومميز يميزه عن غيره من التطبيقات، كما أنه يضمن سهولة الاستخدام.

– لقد حصل هذا التطبيق على جائزة أفضل تطبيق في عام 2011.

## لا بد من التعرف على مزايا عمل إنستغرام لزيادة تفاعل المتابعين مع منشوراتك

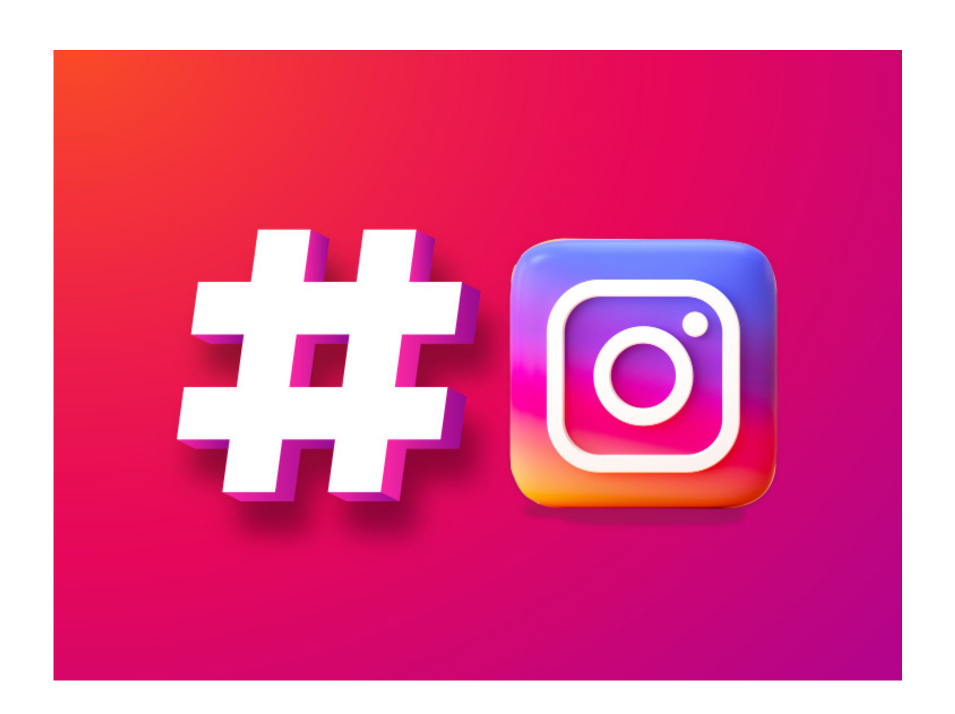
### 1. وضع روابط في فقرة السيرة الذاتية Bio




إن إحدى أهم مزايا عمل إنستغرام هي إمكانية إضافة روابط شخصية ضمن حيّز السيرة الذاتية bio، ضمن بروفايلك أو صفحتك الشخصية. من خلال هذه العملية يمكنك تحفيز المتابعين ليقوموا بزيارة صفحة خارجية بالضغط على الرابط الموجود في هذه الفقرة bio.

لمَن يبحث عن مزيد من الحركة الشبكية العضوية الطبيعية – دون أن يدفع أية تكاليف – فإن إضافة رابط مباشر ضمن فقرة السيرة الذاتية bio في إنستغرام يعتبر خيارًا عظيمًا. يمكن للمستخدم أن يختار بحريةٍ تامة الرابط الذي يرغب في إضافته، ويمكن أيضًا إجراء التعديلات الضرورية في أي وقت كلما كان ذلك ضروريًا، وتبديل العنوان الإلكتروني.

## 2. البحث عن هاشتاقات hashtags هامة



إحدى أفضل الطرق لمعرفة الأذواق والميول في العالم الاجتماعي، هي البحث عن الهاشتاقات على إنستغرام. وعندما يتم إدخال مفهوم ما؛ يعمل نظام التطبيق على توجيه المستخدم إلى المنشورات ذات الصلة.

**وذلك من خلال الطريقة التالية:**

عندما تضع الرمز (#) في منشورك؛ يعرض لك الإنستغرام العديد من الاحتمالات والخيارات لعدة هاشتاقات تتعلق بهذا المحتوى حسب شعبية كل هاشتاق.

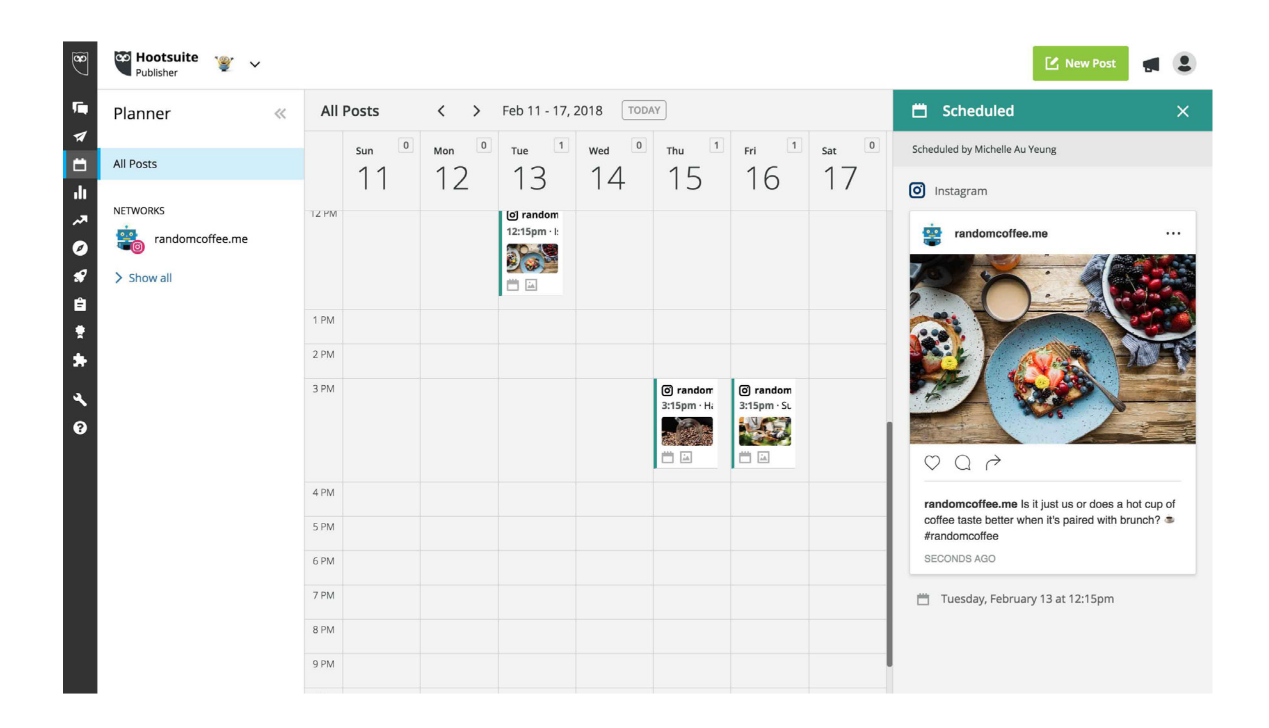
بالإضافة لذلك، يتلقى المستخدمون أيضًا اقتراحات لمتابعة بعض الهاشتاقات، التي تتعلق بالمحتويات التي يتابعونها في العادة؛ فهذا يُزيد من احتمالات أن يظهر المنشور لديك في مجموعة بحث يتابعها جمهور محتمل لك.

## 3. جدولة المنشورات

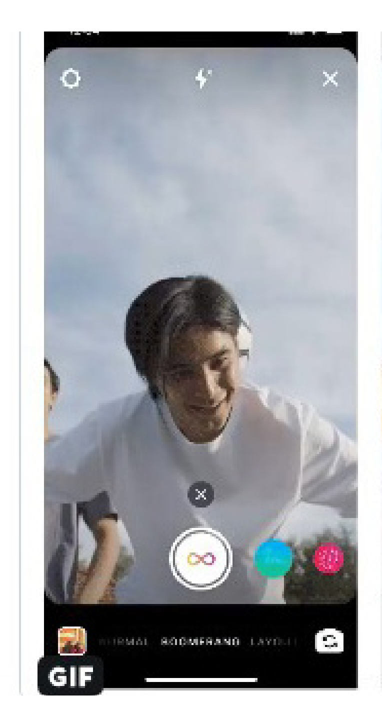
إن ميزة الجدولة هذه هي ميزة رائعة جدًا؛ تُتيح للمستخدمين أن يختاروا بشكلٍ مُسبق التوقيت الذي سوف تظهر خلاله منشوراتهم إلى المتابعين، وتتعلق هذه الميزة بأولئك الذين يستخدمون الإنستغرام في أعمالهم التجارية.

إننا نعلم أنه توجد مواعيد محددة خلال اليوم، نجد فيها المستخدمين يتفاعلون أكثر على الإنستغرام، وتُتيح هذه الوظيفة على إنستغرام بجدولة المنشورات / التدوينات كي تظهر دومًا في الوقت المحدد.

وهذا يضمن تفاعلًا أكبر من جانب المستخدمين والمتابعين مع منشوراتك، وتصل إلى عدد أكبر من الناس المتواجدين على تطبيق إنستغرام.

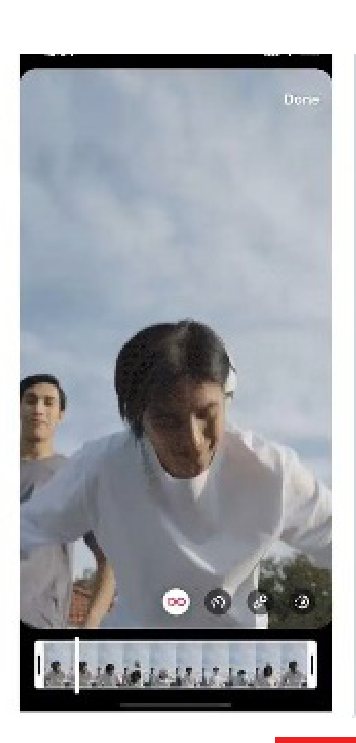



## 4. استخدام ميزة بوميرانغ Boomerang – التصوير المتعاقب









إن ميزة **بوميرانغ Boomerang** التي تمت إضافتها إلى الإنستغرام تُتيح تسجيل الفيديوهات التي تصل مدتها الزمنية إلى حدود الثانيتين، ويتم تشغيلها وعرضها بشكل بطيء pool لمدة 6 ثوانٍ متتابعة، والنتيجة التي نحصل عليها ممتعة جدًا ومسلية.

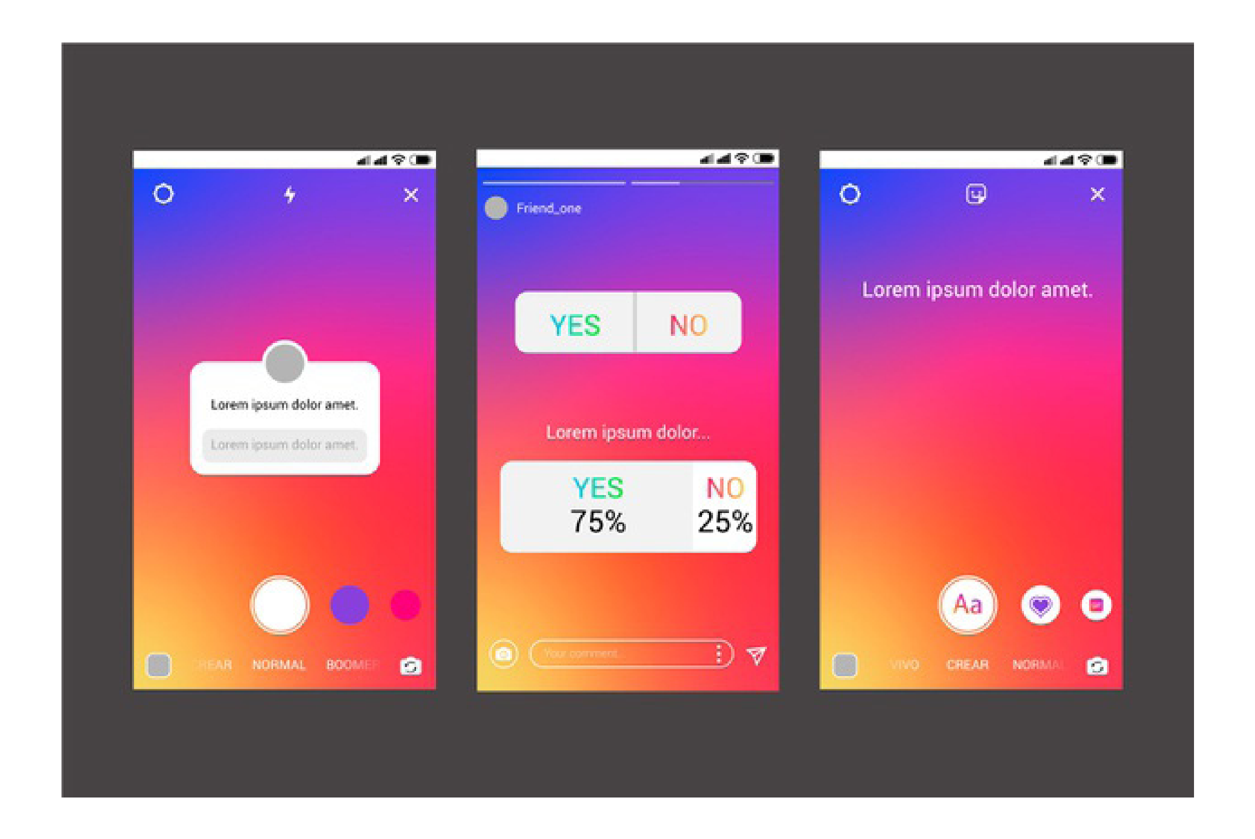
من أجل الناس الذين يشعرون بالملل من الفيديوهات التقليدية، فإن ميزة بومرانغ الفيديوهات فيها تكون قصيرة ومسلية وتسبب الإدمان على استخدامها بسهولة.

## 5. إعداد بث حي ومباشر Live



إحدى الميزات الحديثة التي تمت إضافتها إلى سلسلة مزايا عمل إنستغرام هي ميزة التسجيل الحي والمباشر للفيديوهات Live، والمستخدمون على هذه المنصة يحبون ذلك كثيرًا. لمَن يستعمل الإنستغرام في مجال الأعمال التجارية يُعتبر البث الحي والمباشر إحدى أفضل الطرق للبقاء قريبًا من المتابعين له.

## 6. استطلاعات الرأي




إحدى أفضل الميزات أيضًا من أجل الناس الذين يستخدمون إنستغرام للترويج والتسويق لخدماتهم هي إمكانية إعداد استطلاعات للرأي وعرضها على جمهورهم. يكفي أن تختار ملصقا للبحث والاستطلاع الخاص بك وتثبيته في أي مكان ضمن القصة story.

إن الحصول على آراء المتابعين ووجهات نظرهم يعتبر أمرًا هامًا جدًا؛ كي تتمكن من فهم رغبات هؤلاء المتابعين والجمهور، وتتعرف على أذواقهم ومعرفة أفكارهم بخصوص موضوعٍ محدد. بالقيام بهذا الاستطلاع يمكن للمستخدم أن يحلل النتائج التي حصل عليها من الاستطلاع، ومشاهدة عدد الأصوات على كل خيارٍ طرحه، ويمكن له أن يعرف مَن قام بالتصويت والاختيار أيضًا.

### 7. استخدام الفلاتر



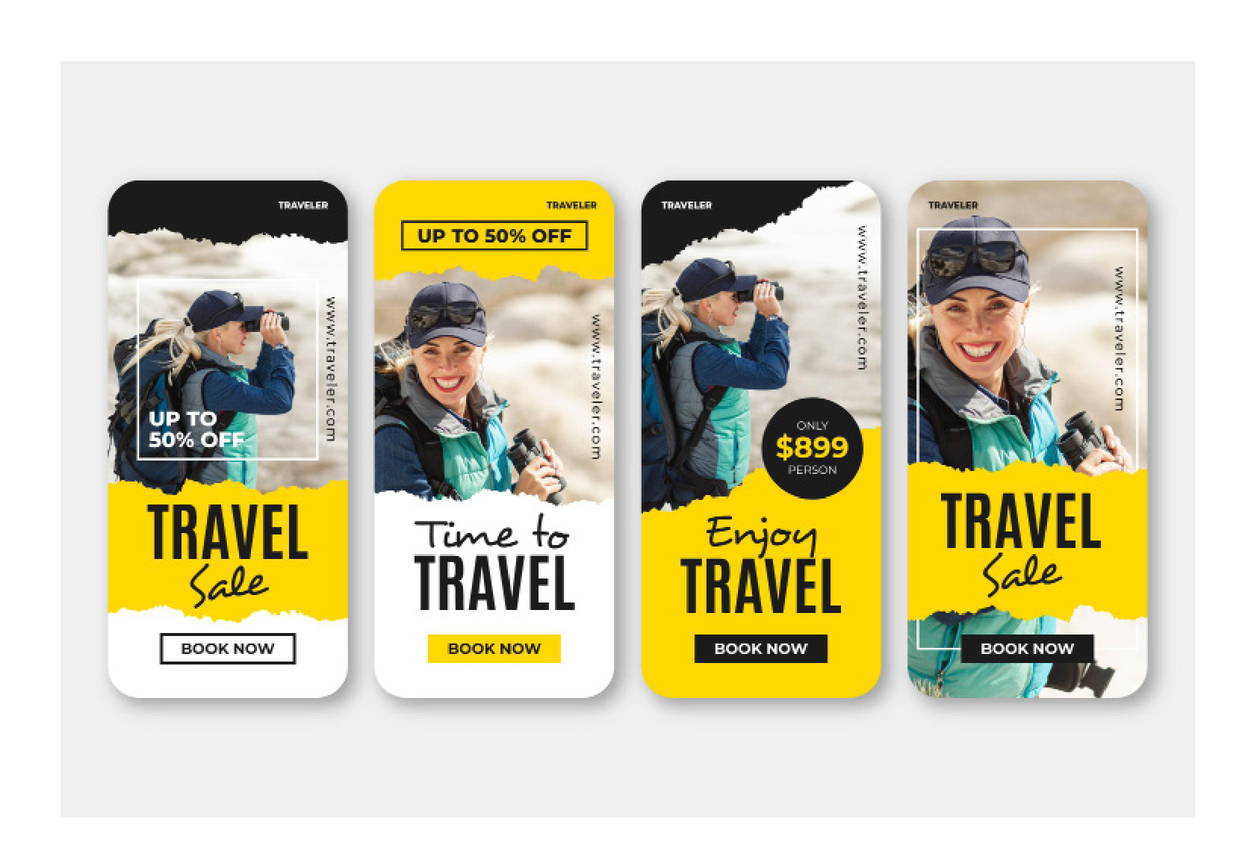
تمثل فلاتر الإنستغرام أيضًا إحدى عوامل الجذب الكبرى للتطبيق؛ فهي تُتيح إمكانية تخصيص الصور باستخدام تحرير للصور تتراوح درجة تعقيدها من البسيطة جدًا إلى الغاية في التعقيد، دون الحديث عن فلاتر الوجوه الفورية المسلية جدًا والفعالة وتجعل من التطبيق مخبرًا إبداعيًا للغاية.

### 8. إعداد قصص تتضمن عروضًا ترويجية

لِمَن يبحث عن طريقة للوصول إلى أعداد أكبر من المتابعين، والحصول على تفاعل أكبر معهم، فإن إعداد القصص والعروض الترويجية هي ميزة من مزايا عمل إنستغرام التي تبعث على الدهشة، ويمكن أن تكون المفتاح إلى النجاح.

إن المتابعين يعشقون المشاركة في المسابقات، تحديد الأصدقاء، مشاركة المحتويات والمواد وترك التعليقات والإعجاب بالصور والكثير غير ذلك...

يجب النظر إلى القصص والتسويق على أنها استثمار، ويهدف إلى الوصول إلى أعداد أكثر وأكثر من الناس ضمن تطبيق الإنستغرام. من الجدير بالذكر التأكيد على الحاجة إلى التنظيم والحذر أثناء الترويج للقصص والعروض الترويجية، حيث يجب أن تكون القواعد والمتطلبات واضحة.



## اليك أكثر من 30 فكرة لقصصك القادمة

| | |
|---|---|
| قم بمشاركة صفحات أخرى | شارك مكان تواجدك «Location" |
| شارك دائمًا زر «اسحب الشاشة» «Swipe Up" | اطرح أسئلة واستطلاعات الرأي poll |
| قم بالترويج لآخر منشورك | شجّع متابعيك على مراسلتك على الخاص |
| انشر فيديوهات معدلة بطريقتك الخاصة | شجّع متابعيك على تشغيل إشعارات النشر |
| قم بتعديل فيديوهاتك بالطريقة السهلة والصحيحة | شارك مزاج يومك مع متابعيك |
| شارك اقتباسات ذات معنى | اجعل لك موقفًا واضحًا |
| استخدم الكتابة من أجل نشر رسالة عادية | انشر إعلانات تشويقية |
| شارك قصص نجاح منتجاتك/خدماتك | استخدم الملصقات التعبيرية Stickers |
| شارك نجاحات عملك | قم بتسويقٍ مكثف لمنتجاتك وخدماتك |
| أظهر عملك على أفضل وجه | شارك طريقة عملك |

### 9.الإشارة إلى الشركاء في الصفحة الرئيسية feed أو ضمن القصص stories

هذه الميزة على الإنستغرام على الرغم من شيوعها الكبير، يمكن استخدامها للوصول إلى نتائج أكبر. إن ميزة الإشارة إلى صفحة شخصية أو بروفايل يمكن أن يخدم مصالح رواد الأعمال والتجار، فمن خلال هذه الميزة يمكن لهم أن يقوموا بتحديد الشركاء سواء على الصفحة الرئيسية أو من خلال القصص.

بهذه الطريقة يمكن للمستخدمين مشاركة المتابعين المحتويات؛ وبالتالي توليد منافع وفوائد متبادلة من أجل الشركاء المشتركين في المجال. وكل ذلك يتم بأسلوبٍ بسيط، ومن خلال الإشارة إلى الشركاء فقط في المنشورات على إنستغرام.

### للإشارة إلى شركاء الأعمال في منشوراتك للمحتوى المرتبط بعلامة تجارية في الموجز:

- بعد تحديد الصورة أو الفيديو وإضافة الشرح التوضيحي والتأثيرات والفلاتر، اضغط على التالي.
- اضغط على إعدادات متقدمة.
- للبحث عن النشاط التجاري، اضغط على الإشارة إلى شريك الأعمال. يُرجى العلم أنه يجب أن يمتلك شريك الأعمال ملفًا شخصيًا للنشاط التجاري لكي يظهر في نتائج البحث.
- اضغط على اسم النشاط التجاري الذي تريد الإشارة إليه في منشورك.

## 10. استخدام الوظيفة "اعرف المزيد" ضمن القصص

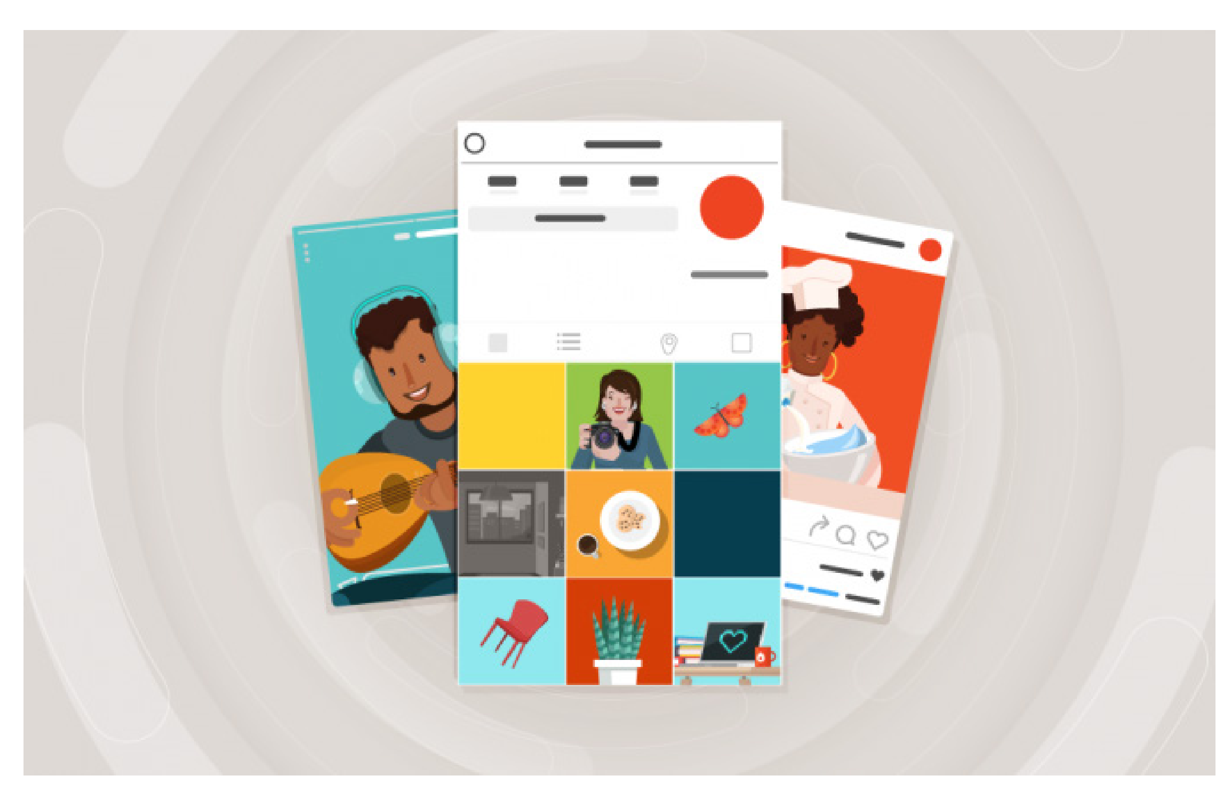
باستخدام ميزة "اعرف المزيد" من مزايا عمل إنستغرام يتم قيادة المستخدمين إلى الصفحة التي تختارها لهم، على سبيل المثال: إذا كنت سوف تقوم بالتسويق لدورة تعليمية أونلاين، إليك فكرة جيدة وهي إعداد قصة story تشرح من خلالها جميع المزايا التي تتحقق للمستخدم عند مشاهدة دروسك، وأن تطلب منه «سحب الشاشة إلى الأعلى إذا أردتَ» في حال رغب في الحصول على المزيد من المعلومات.

هكذا يمكنك توجيه الناس إلى موقعك الإلكتروني، مدونتك، صفحة المبيعات أو إلى صفحة ما للهبوط مأجورة واستراتيجية. ولهذا الأمر فإن هذه الميزة متوفرة فقط من أجل البروفايلات التي يتجاوز عدد متابعيها 10000على إنستغرام.

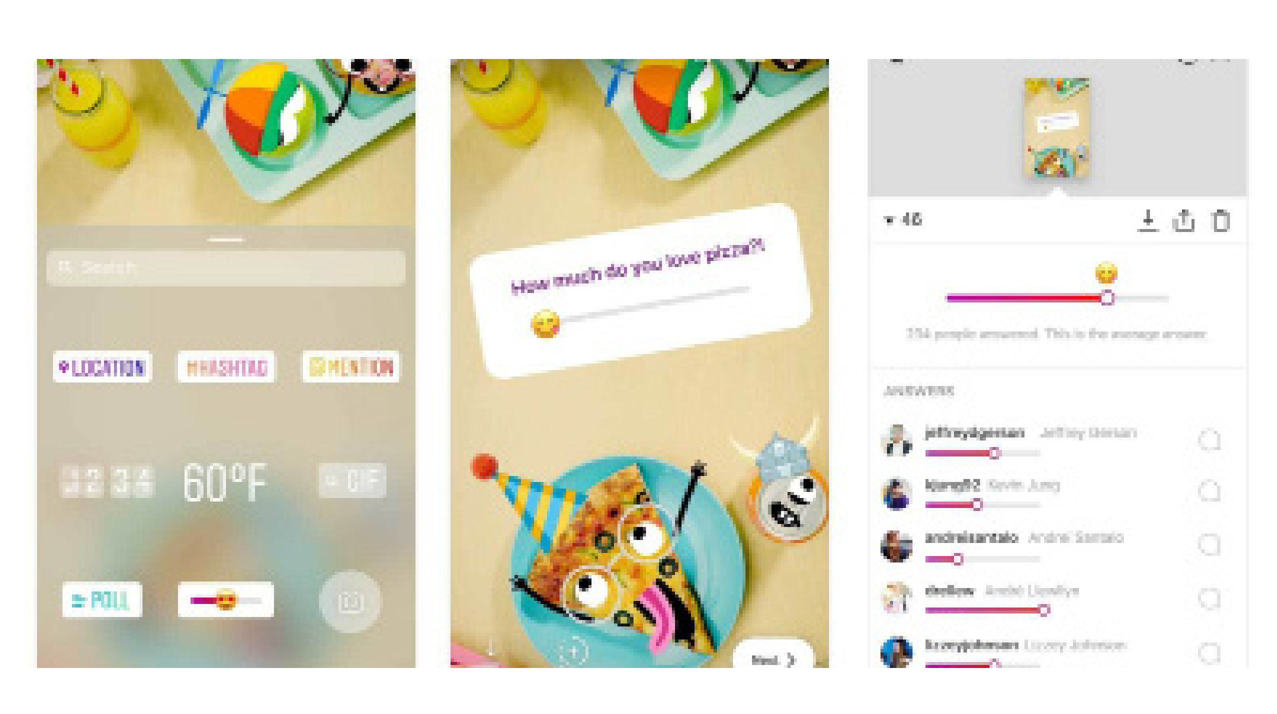
## 11. استخدام ميزة الصور الدوارة على شبكة feed

إذا كان في الماضي من الممكن نشر صورة واحدة في كل مرة على إنستغرام، إلا أنّه الآن يمكن للمستخدمين أن ينشروا في الوقت نفسه العديد من الصور باستخدام نظام الصور الدوارة. وهذه الميزة هي إحدى مزايا عمل إنستغرام التي تُتيح المشاركة الفورية لصور يبلغ عددها ١٠ صور كحدٍ أقصى، وعندما يتم نشر هذا النوع من الصور تظهر تلك الصور على شكل عرض سلايدات – شرائح على شبكة الأخبار feed.

هذه الميزة تُتيح لك أن تقوم بنشر محتوى شامل ومتكامل، ولكن دون أن تعمل على تعبئة مساحة feed لدى المتابع بصورك، وبذلك تتجنب أي شعورٍ بعدم ارتياح أو إزعاج قد يتعرض له المتابع.



## 12. استخدام الملصقات stickers ضمن القصص




إن الملصقات تعمل على جعل المنشورات ضمن القصص أكثر إمتاعًا، ومخصصة بشكل أكبر، حيث تُصبح تلك المنشورات تحمل بصمتك. هناك العديد من الملصقات، ويمكن لمستخدم الإنستغرام أن يختار هذه الملصقات قبل أن ينشر المحتوى الخاص به على تطبيق إنستغرام. سواء في صورة ما او في فيديو، فالملصقات stickers تعتبر مفيدة جدًا.

يمكن إضافة التعابير الوجهية (Emojis)، الرسوم التي تشير إلى المناخ، الموقع الجغرافي، التوقيت، علامة المدينة والكثير غير ذلك...أيضًا إلى جانب بعض الملصقات التي يمكن أن تكون ممتعة كثيرًا. لمَن يرغب في تخصيص المحتوى على إنستغرام، تعتبر هذه الملصقات على إنستغرام أفضل حل.

## 13. استخدام الأبعاد (الحجم) التي يُنصَح بها من أجل الصور والفيديوهات

الأبعاد التي يُنصَح بها من أجل الصور والفيديوهات على إنستغرام هي بمثابة دليل يساعد المستخدمين على الاستفادة القصوى من مزايا عمل إنستغرام التي يقدمها التطبيق!

إن الحذر بخصوص الصيغة المثالية للصور والفيديوهات لا نهتم به فقط من ناحية الحجم، بل أيضًا من ناحية الجودة والنوعية، حيث تعتبر هذه النقطة جوهرية للوصول إلى نتائج جيدة.. في فقرة الأخبار feed على سبيل المثال الحجم المثالي هو 510 × 510 بيكسل.

| الصنف | النسبة | المقاس |
|---|---|---|
| صورة مربعة | 1:1 | 1080px x 1080px |
| صورة أفقية | 1:1.91 | 608px x 1080px |
| صورة طولية | 5:4 | 1350px x 1080px |
| فيديو مربع | 1:1 | 1080px x 1080px |
| فيديو أفقي | 1:1.91 | 608px x 1080px |
| فيديو طولي | 5:4 | 1350px x 1080px |
| قصة انستغرام | 19:6 | 1920px x 1080px |
| صورة تلفاز انستغرام | 1.55:1 | 654px x 420px |

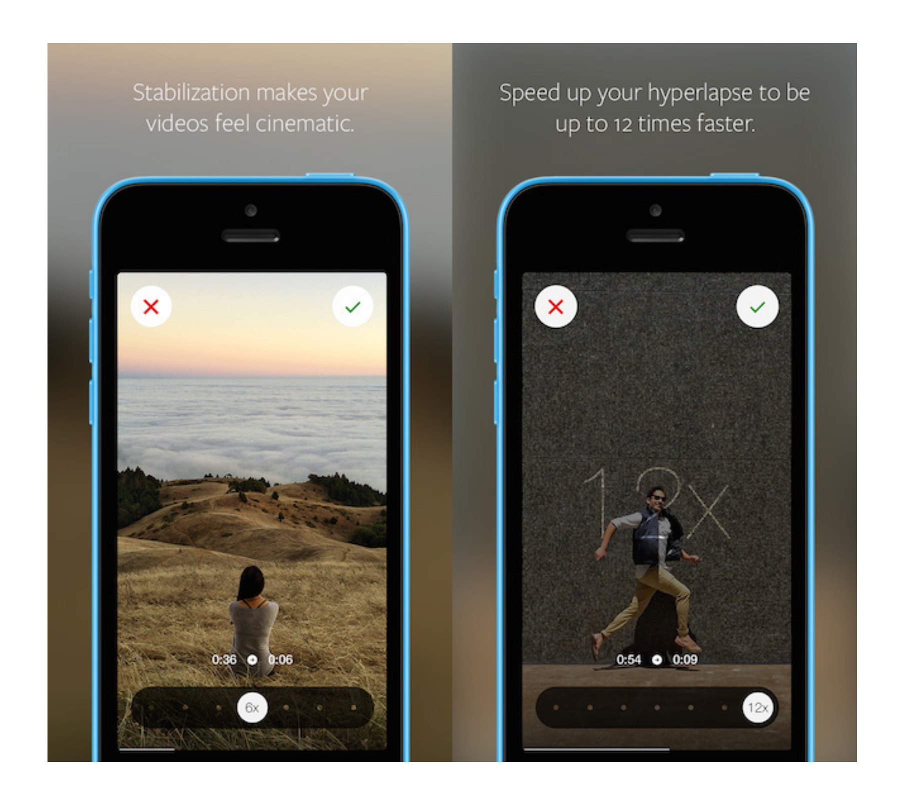
## 14. الإبداع باستخدام الأقلام، النصوص والألوان في القصص stories




تُتيح ميزة الأقلام إعداد تصميمات باليد وحرة، بأسلوب مُخصص جدًا ضمن المنشورات على إنستغرام. بنفس الطريقة يمكن أيضًا إضافة نصوص وتنويع الألوان المستخدمة، وهنا العنصر الذي نُسلط الضوء عليه هو إبداع المستخدم!

إمكانية الإبداع في أنماط الخطوط المستخدمة للكتابة على القصة في إنستغرام

## 15. استخدام Hyperlapse – التسريع الزمني للفيديو

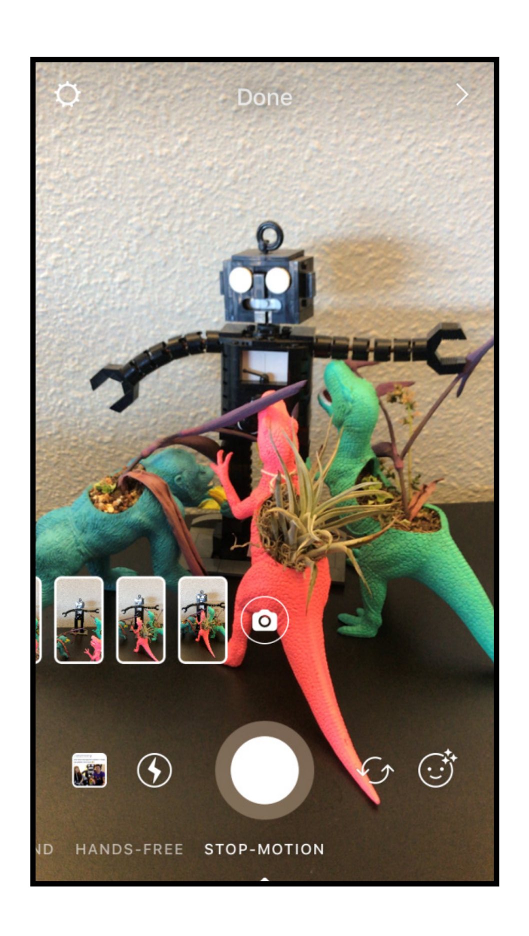



تم إعداد هذا التطبيق بواسطة الإنستغرام، ويُعتبر أيضًا ميزة إضافية تُضاف إلى قائمة مزايا عمل إنستغرام الرائعة والمميزة، حيث تُتيح تقنية Hyperlapse إعداد الفيديوهات الاحترافية حتى من خلال استخدام الجهاز الخلوي.

السر الأكبر لهذه الأداة يَكمن في قدرتها على توفير الاستقرار في الفيديوهات وتحسين نتائج التسجيل، تخدم هذه الميزة مَن يقوم بالتسجيل وهو متواجد في الشارع مثلاً، تعمل ميزة Hyperlapse على تقليل ظاهرة عدم الاستقرار التي يسببها تحرك اليدين وارتجاج الكاميرا أثناء التسجيل والمشي في الشارع!

بالإضافة إلى ذلك، يُمكن أيضًا تسريع الفيديوهات المُسجلة وجعلها أكثر تسلية وإمتاعًا.

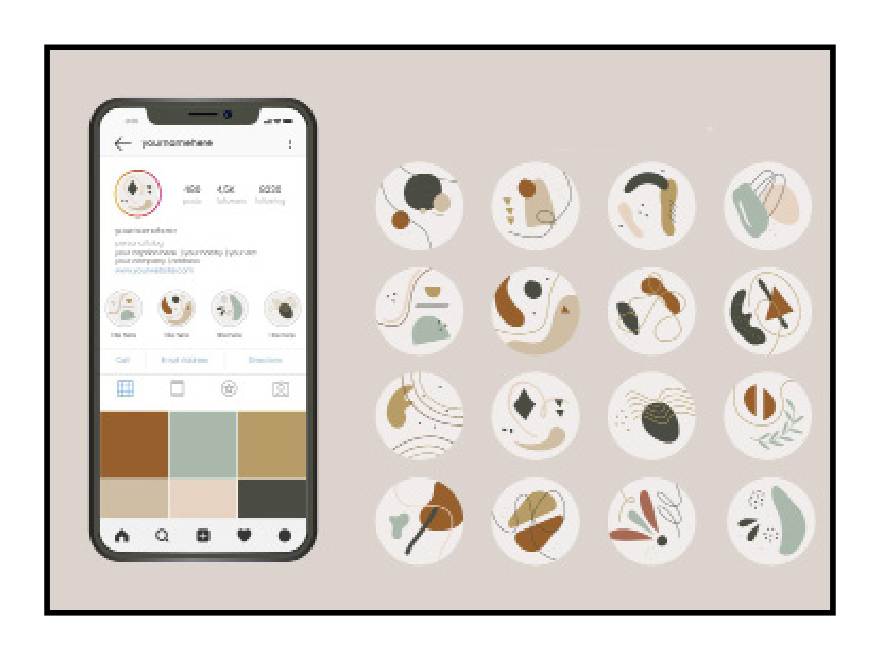
## 16. استخدام الميزتين "العودة إلى الخلف" و "إيقاف الحركة stop-motion" في الانستغرام




تُتيح ميزة "العودة إلى الخلف" تقديم نسخة مقلوبة من المحتوى الذي يتم إنتاجه، حيث يتم تقديم التسجيلات من النهاية إلى البداية. أما ميزة "إيقاف الحركة" أو "stop motion" تُتيح إعداد الفيديوهات انطلاقًا من تسلسل من الصور، اعتمادًا على عنصر الإبداع لدى المستخدم، فيمكن أن تكون النتيجة رائعة جدًا!

من المفيد جدًا استخدام هاتين الميزتين من مزايا عمل إنستغرام العديدة.

## 17. تثبيت القصص stories على البروفايل



والآن سـوف نتحـدث أيضًـا عـن واحـدة مـن المزايا التـي يقدمهـا الانسـتغرام، والتـي تُعـد مخصصة لأولئـك الذيـن يرغبـون فـي اسـتثمار هـذا التطبيـق إلـى أبعـد حـد!

هـذه الميزة هـي ميزة تثبيـت القصـص stories علـى البروفايـل. العملية سـهلة جـدًا، يكفـي أن يقـوم المسـتخدم بالنقـر علـى الـزر "تمييـز" الـذي يظهـر فـي الزاويـة اليسـرى مـن القصـة أثنـاء نشـرها علـى إنسـتغرام.

وعندما يدخـل مسـتخدم آخر علـى إنسـتغرام، يمكنـه التصفح عبر القصص الأخرى المُميـزة ضمـن كل فئـة مـن الفئـات التـي تـم إعدادهـا خلالهـا، حتـى لـو مضـت مـدة 24 سـاعة علـى نشـرها. وهـذا التحديـث علـى إنسـتغرام رائـع جـدًا، وحظـي بإقبـال كبيـر مـن جانـب المسـتخدمين.

## 18. ميزة كتابة النص في الإنستغرام

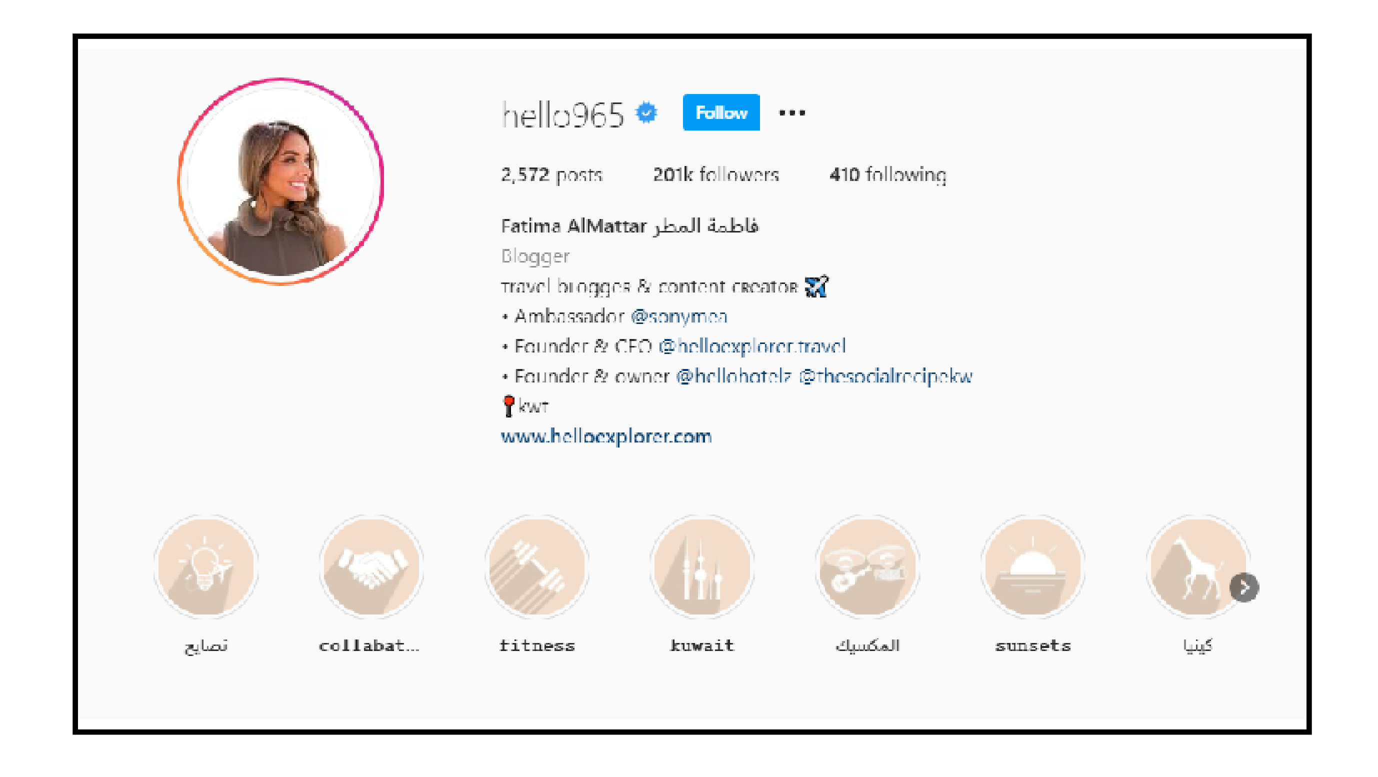
**ميزة تسمح لجميع المستخدمين بكتابة نصّ فقط ضمن القصص.**

**ويمكن لجميع مستخدمي التطبيق القيام بذلك من خلال هذه الخطوات البسيطة:**

- توجه إلى قصص إنستغرام
- ستشاهد في القسم الموجود أدنى الشاشة ظهور خيار جديد يحمل عنوان «نص» قم بالنقر عليه.
- سيمنحك الخيار الجديد عدة خيارات لتغيير خلفية ونمط الكتابة قبل مشاركتها.
- يمكنك اختيار نمط الكتابة الذي تريد من خلال الأيقونة الظاهرة في أعلى وسط الشاشة، حيث يمكن الاختيار بين ٥ أنماط للكتابة على الخلفية الملونة هي: النمط الكلاسيكي و العصري و نيون و الآلة الكاتبة و القوي.
- بالإضافة إلى ما سبق، يملك كل نمط من أنماط الكتابة عدة ألوان للخلفية تتماشى مع ماهية النمط، يمكنك اختيار ما تود بينها.
- تُتيح الميزة أيضًا خيار تحديد مكان النص في نمط الآلة الكاتبة فقط، وذلك من خلال الخيار الموجود في أعلى يمين الشاشة، ولا يظهر هذا الخيار إلا بعد الانتهاء من كتابة النص. كما يمكنك أيضًا تحديد النص المكتوب، وإضافة تأثيرات لونية له.

# خطوات تقوم بتطوير ملفك الشخصي على إنستغرام

## الخطوة الأولى: استخدم صورتك الشخصية الحقيقية




هكذا سوف يشاهدك الجمهور، صورتك هي اول ما ستقع أعينهم عليها.

عند مشاركة صورة أو إجراء تعليق أو الظهور في الإشعارات أو عندما يقوم شخص ما بفحص ملف التعريف الخاص بك هذا ما يمكن أن يجده. لذا، هل ينبغي عليك استخدام شعارك أو صورتك الخاصة الأكثر تميزاً كعلامة تجارية!

"الناس تحب العفوية، تميل الى الشعور بالعواطف الانسانية من خلال تعابير الوجه والمشاعر التي يعبر عنها .. لا تنس ذلك"

إذا كانت علامتك التجارية هي أنت، هل أنت مرح أم صاحب قليلًا؟ أم تود أن ينظر الجمهور الى صورتك على أنها لشخص او حساب جدير بالثقة والجدية؟

مهما كان الانطباع الذي تود ايصاله، تحتاج صورة إنستغرام الخاصة بك أن تكون حيوية. ضمّن ذلك في صورة صغيرة واحدة، وواضحة وغير مضغوطة، من الواضح أنه سيكون هناك بعض الاستثناءات .على سبيل المثال، إذا كنت تمثل شركة كبيرة تحمل شعارًا مميزًا، فستحتاج إلى استخدام شعارك لطمأنة الأشخاص بأنهم قد وجدوا الحساب الصحيح.

بشكل عام، تأكد من أن الصورة ساطعة بما فيه الكفاية بحيث يمكن مشاهدتها على الجٍوّال، ولا تستخدم أبدًا صورة رديئة الجودة أو غير واضحة.

## الخطوة الثانية: اختر اسم مستخدم قابل للتحديد ومميز لدى الجمهور

اسم المستخدم الخاص بك هو "مفتاح" صغير يخدم كعنوان URL في إنستغرام الخاص بك.

لذا، بالنسبة لـmaglobalgroup ، سيكون عنوان URL للحساب https://www. instagram.com/maglobalgroup/.

لديك الفرصة لاستخدام ما يصل إلى 30 حرفًا (بدون مسافات)، وهو أيضًا الاسم الذي سوف يستخدمه الأشخاص عندما يذكرونك في تعليق، لذا حاول أن تجعله لا يُنسى، إنه معرّف وعنوان إنستغرام الخاص بك.

إذا كان لديك حساب إنستغرام مُثبت بالفعل، وترغب في تغيير اسم المستخدم الخاص بك، فكر مليًا في هذا الأمر؛ فأنت ستحتاج إلى إجراء تغييرات على أي مكان قمت فيه باستعمال اسم المستخدم هذا في وقتٍ مضى من: مشاركات ضيوف المدونة، بطاقات العمل، إلخ .

## الخطوة الثالثة : اختيار اسم إنستغرام قابل للبحث، ذُي مغزى

اسمك في إنستغرام هو اسم الشهرة الذي سوف يلقبك به الجمهور، من ناحيةٍ أخرى هو اسم العرض الخاص بك ضمن ملفك الشخصي.

لديك المزيد من المرونة هنا (30 حرفًا / المسافات يجب أن تكون دقيقة للعمل في كلماتك الرئيسية.

ليس من الضروري أن يتطابق الاسم الموجود على حساب إنستغرام مع اسم المستخدم (username)الخاص بك.

في الواقع، بالنسبة إلى معظم الأشخاص فإن التوسع في اسم المستخدم لاستخدام الكلمات الرئيسية أو شرح ما تفعله أمرٌ منطقي.

إذا كنت ترغب في الاستفادة من البحث، فحاول تسجيل الخروج من إنستغرام، وابحث عن الاسم الذي تفكر في استخدامه، فقد يكون لديك فرصة للظهور في النتائج!

قد يبحث الأشخاص فعليًا عن هذا المصطلح في إنستغرام، إذا كان الأمر كذلك فاسعى له!

حاول ان تجعل اسمك ثابتا على إنستغرام ولا تغيره باستمرار، ولكن إن تطلب الامر تطويره؛ فلا تتردد.

## الخطوة الرابعة: اجعل سيرتك الذاتية (bio) على إنستغرام تبدو مهمة

يُتاح لك الحصول على كتابة 150 حرفًا هنا، لذا اجعلها مهمة! أَخبِر الناس بما تقوم به، ومن أنت؟ وماذا يمكن أن يتوقعوا رؤيته من يوميات النشر في حسابك على إنستغرام؟

الأهم من ذلك، أخبر الناس لماذا يجب أن يتابعوك؟ بل وحفزهم على المشاركة في منشوراتك.

بالتأكيد أن نوع نشاطك الشخصي أو التجاري سيحدد كيف يمكن التعرف أو الوصول اليك من خلال الاسلوب أو الشخصية الظاهرة من سيرتك الذاتية (bio).

كثير من الناس يصيبهم الحماس بمجرد التفكير في كتابة سيرة ذاتية خاصة بهم على إنستغرام!

إذا كنت واحدًا منهم، اسأل صديقًا أو مقربًا – ماذا أفعل؟ ما الأمر الذي أُجيده؟ ما الكلمات المنبثقة أو الأفكار النمطية التي تظهر لك عندما تفكر بي؟

استخدم الرموز التعبيرية لإضافة القليل من المرح، وقم بضبط وتنسيق سيرتك الذاتية بشكلٍ ذكي لتسهيل قراءتها.

## الخطوة الخامسة: اختر فئة العمل

على الرغم من أن ذلك قد لا يبدو رائعًا، إلا أن إضافة فئة العمل إلى حساب نشاطك التجاري يسمح لك بإخبار المشاهدين بمزيد من المعلومات عنك ("مهندس حاسوب" أو "أنا أعمل في مطعم محلي") دون تسمية دقيقة لمكان العمل.

ستحتاج إلى تعيين هذه المعلومات من الجوّال، وليس على سطح المكتب.

## الخطوة السادسة: اضبط خيارات الاتصال الخاصة بك على إنستغرام

سهِّل على الأشخاص الاتصال بك مباشرةً عن طريق إضافة خيارات الاتصال إلى ملفك الشخصي على إنستغرام.

هذه خطوة مهمة في تطوير ملفك الشخصي على إنستغرام، ولكن الكثير يهملها!

باستخدام حساب النشاط تجاري، يمكنك إضافة عنوان بريد إلكتروني سيوجه الناس إليك عند النقر على البريد الإلكتروني، ومعرفة رقم هاتف للاتصال والموقع الفعلي. لا تترك أي خيار يمكن أن يفيدك.

مرةً أخرى، ستحتاج إلى تعيين هذا من هاتفك أو جهازك اللوحي؛ خيارات الاتصال على الإنستغرام غير مرئية أو قابلة للتحرير من سطح المكتب.

نصيحة احترافية: إذا كنت لا تريد إضافة عنوانك الفعلي (إذا كنت تعمل من المنزل مثلًا)، ففكِر في إضافة مدينتك او دولتك على الأقل. عندما تفعل ذلك؛ سيتم عرض موقعك في السيرة الذاتية الخاصة بك.

يجب على الناس معرفة مكان وجودك؛ حتى يمكنك بسهولة جذب انتباه الأشخاص الذين يُفضلون التسوق محليًا!

## الخطوة السابعة: قم بإعداد رابط خاص بك على الإنستغرام

معظم مستخدمي الإنستغرام لديهم رابط واحد في سيرتهم الذاتية تأكد من أنّه يُمكن تتبعه، وإن لم تفعل؛ فسوف يتم تصنيف حركة الإحالة في الإنستغرام على أنها "مباشرة" في تحليلات Google.

نصيحة احترافية: عند استخدام رابط بسيط، يمكنك تخصيصه لتوضيح مكانه.

ببساطة قم بإنشاء رابط قصير جديد في "bitly link" بعد الضغط على الزر"CREATE" يظهر مربع "CUSTOMIZE" .

طالما لم يستخدم أي شخص رابطك المخصص من قبل؛ فاجعله كيفما شئت!

# خاصيات البروفايل IGTV وREELS وGUIDE

## ما هي قصص إنستغرام Instagram Stories ؟

إن قصص الإنستغرام هي عبارة عن ميزة يقدمها تطبيق إنستغرام Insta- gram يسمح لك بتسجيل فيديوهات تصل مدتها لغاية 15 ثانية، أو مشاركة صور تختفي من بروفايلك بعد مرور يوم على نشرك لها.

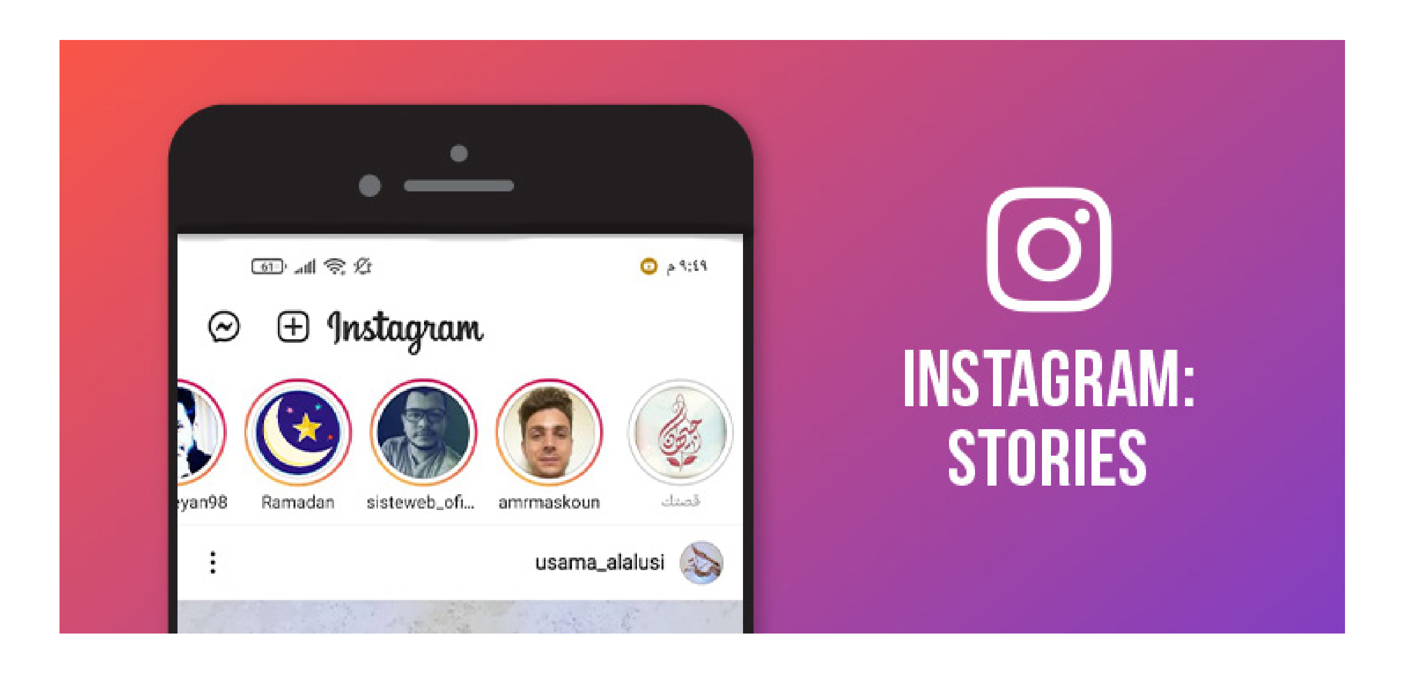
هناك بعض الناس يقولون: أن هذه الميزة قد أضيفت إلى تطبيق الانستغرام منذ شهر آب / أغسطس عام 2016 بعد محاولة قام بها «مارك زوكربيرغ» مؤسس موقع الفيسبوك في عام 2013 لشراء تطبيق سناب تشات Snap-chat ، وعرض على مؤسس التطبيق الشاب «إيفان شبيجل» مبلغ 3 مليارات دولار!

أما بخصوص الماركات التجارية والإنستغرامرز Instagrammers ، تُساعد ميزة قصص إنستغرام على بناء علاقة أكثر قربًا مع جماهيرهم. وبالنسبة للمتابعين، تمنحهم هذه الوظيفة إمكانية متابعة الحياة اليومية لبروفايلات الشخصيات التي يتأثرون بها ويُعجبون بما تقوم به!

## كيف تقوم بتسجيل قصص إنستغرام؟

1. في الزاوية العلوية اليمنى من شاشة البدء (الشاشة الرئيسية) على تطبيق الإنستغرام، انقر على إشارة الزائد (+) الموجودة بجانب صورتك الشخصية، أو مرر بيدك على شاشة اللمس في جهازك نحو اليمين باتجاه قسمٍ آخر الأخبار feed .

في حال كانت هذه هي المرة الأولى التي تستخدم فيها هذا التطبيق، سوف تحتاج إلى أن تمنح إذن الدخول لتطبيق إنستغرام إلى الكاميرا والميكروفون في جهازك ! ☺




2. انقر على الزر الموجود في مركز الشاشة لالتقاط صورة، أو اضغط على الشاشة واستمر في الضغط لمدة ١٥ ثانية لتسجيل الفيديو. يمكنك أيضًا قبل الكاميرا استخدام تقنية البوميرانغ boo-merang أو وضع التطبيق في وضعية hands free. وهي ميزة تسمح لك بالضغط على الزر الموافق وتسجيل الفيديو من دون أن تحتاج إلى الاستمرار في الضغط على الشاشة بشكلٍ متواصل!

## موارد Instagram Stories

تحتوي قصص إنستغرام على العديد من الموارد لتقدم تواصل أكثر ديناميكية وبأسلوبٍ ترفيهي. في حال تم استخدامها ضمن المعيار الوسطي المعقول؛ تكون قادرة على زيادة معدل وصول منشوراتك والتفاعل مع صورتك أو الفيديو الذي تسجّله!

**ما رأيك في أن تتعرف على بعض هذه الموارد؟**

### 1. شريط التقدم

من خلال هذا المورد، يمكنك استخدام شريط التقدم على إنستغرام لتوضيح تضاد معيّن، نشر انطباع يُوحي بالتعمق والحركة.

### 1. الميزة Superzoom

تسمح هذه الميزة في Instagram Stories بتسجيل فيديوهات تعرض فيها لحظات تقترب الكاميرا كثيرًا من الشيء الجاري تصويره، وبشكلٍ مفاجئ!

هذه الميزة هامة ومفيدة لتسليط الضوء على شيءٍ معين: إنشاء مناخ درامي، استخدام عنصر المفاجأة، مشهد سينمائي، مشهد قلوب تظهر على الشاشة، أو جذب انتباه الجمهور إلى عرضٍ ترويجي معين على سبيل المثال!

## 2. تخصيص قصة إنستغرام باستخدام الوجوه (الإيموجي)

كما نعلم، الإيموجي عبارة عن أيقونات أو صور تنقل فكرة عبارة كاملة معينة. يُعتبر استخدام الإيموجي شائعًا جدًا عبر التطبيقات المستخدمة في الدردشة، لكن يمكن استخدامها أيضًا ضمن قصص الانستغرام؛ لجعل منشور ما مسليًا ويلفت الانتباه!



### 3. الفلاتر

كما هو الحال في المنشورات التي يتم القيام بها على شبكة آخر الأخبار feed، يمكنك استخدام الفلاتر لإعادة جمع الميزات والخصائص الرئيسية لقصتك، وحتى تحسين ميزة التضاد والإضاءة في حال قمت بالتسجيل في مكانٍ مُضاء كثيرًا أو يحتوي على إضاءة قليلة.

### 4. ميزة البوميرانغ Boomerang

تم إطلاق تطبيق البوميرانغ في عام 2015، لكنّه يملك نسخة مندمجة مع تطبيق إنستغرام يُتيح إعداد فيديوهات صغيرة بتسجيل تراجعيlooping ؛ مما يسمح لمنتِج المحتوى بإنشاء صور متحركة GIFs بشكلٍ آني!

أما وظيفة التشغيل العكسي فتسمح لك بتسجيل الفيديوهات من الخلف إلى الأمام، من خلال ذات التأثير الذي يُحدثه شريط التسجيل القديم (الكاسيت) عندما يُعاد لفه من الخلف إلى الأمام والمسجلة لا تزال تعمل!

### 5. روابط تؤدي إلى الموقع الإلكتروني

تسمح قصص الإنستغرام Instagram Stories لك بمشاركة روابط خارجية ضمن منشورك، الأمر الذي يمكن أن يكون مفيدًا جدًا للترويج والتسويق لمقال معين من مقالات مدونتك، أو نشر رابط فيديو من قناتك على يوتيوب!

المشاركة الروابط، يكفي اتباع ما يلي:

- قم بإنشاء قصتك كالعادة.
- انقر على أيقونة الرابط (رمز سلسلة حديدية) في الجزء العلوي من الشاشة.
- أكتب رابط مسار URL الصفحة التي تنوي قيادة المتابع إليها.
- انقر على الزر حفظ.

## 6. القصص من نوع highlight أي Stories Highlight أو تمييز القصة

من خلال هذه الوظيفة، يمكنك أن تُسلط الضوء على القصص التي تريد أن تبقى معروضة على بروفايلك للأبد.

لتثبيت الـ Instagram Stories لديك: اختر الفيديو أو الصورة التي تريد تمييزها، فيما يلي انقر على الأمر إضافة إلى أبرز القصص في الطرف السفلي الأيسر من الشاشة، اكتب اسمًا لهذا المنشور المُميّز وانقر على إضافة.

## 7. متابعة تفاعل الجمهور مع كل قصة من القصص المنشورة

بعد قيامك بكل هذا العمل والتركيز لإعداد قصص Instagram Stories رائعة، تحتاج الآن إلى التحقق من كل استراتيجية من الاستراتيجيات التي تُنفّذها، لترى إذا كانت تحقق لك النتائج المرجوة.

لو كان لديك بروفايل تجاري على إنستغرام يمكنك الحصول على آراء ووجهات نظر مفيدةinsights تفيد عملك التجاري! يمكنك تنفيذ ذلك كما يلي:

ادخل إلى بروفايلك كالعادة.

- في الطرف العلوي من الشاشة انقر على الأيقونة المشابهة لإشارة مخطط بياني.
- في هذه الصفحة تمتع بلمحة عامة عن الطرق التي يتفاعل بها الناس مع بروفايلك.
- اختر المنشورات، القصص أو الأعمال الترويجية المحددة التي ترغب في معرفة المعلومات عنها.

من خلال هذه الوظيفة يمكنك: مراقبة كمية التفاعلات (الانطباعات)، معدل وصول كل منشور، عدد الزيارات التي تمت لبروفايلك بشكلٍ أسبوعي!

يمكنك أيضًا أن ترى عدد المرات خلال اليوم التي يتفاعل خلالها المتابعون لك مع بروفايلك؛ مما يساعدك على تقرير الأوقات الأكثر ملاءمة لمشاركة المحتوى!

## مشاهدة معلومات عن قصتك

- ادخل إلى القصة .Instagram Story
- انزلق بالشاشة إلى الأعلى على الصورة أو الفيديو الموجود.
- انقر على مشاهدة المعلومات حول قصتي.
- يتم ترتيب القصص تبعًا للترتيب الزمني، وتبقى متاحة لمدة ١٤ يومًا من إعدادها.

## 8. الاستثمار في الإعلانات

يًتيح تطبيق الإنستغرام عملية إدخال الإعلانات أثناء نقل قصص الإنستغرام Instagram Stories من مستخدم إلى آخر!

لسوء الحظ، هذا النوع من المنشورات لا يمكن إعادة مشاهدته. لهذا، إذا رغبت في الإعلان خلال هذا الفاصل: من المهم أن تقوم بإعداد المحتويات التي تُؤثر بشكلٍ كبير من الناحية المرئية، والتي تُولّد عملية تطابق وارتياح مباشر لدى المُشاهد مع علامتك التجارية أو الماركة!

لدينا تدوينة هنا في مدونة «هوت مارت» تُعلّمك بالتفصيل كيفية إنشاء الإعلانات على إنستغرام.

## لكن نقدم لك هنا بعض النصائح العامة:

- استخدم أقل حد ممكن من النصوص ضمن الصور، استخدم عناصر تعمل على توليد تطابق وارتباط مباشر وفوري مع شركتك أو مُنتَجك الذي تُسوّق له (استخدم الألوان، شعار الماركة logo ...الخ).
- استخدم الصور التي تتمتع بالدقة العالية، الأبعاد التي يُنصَح بها هي 16:9 أو 1920 ضرب 1080 بيكسل.
- استخدم أحرفًا بألوان مختلفة عن لون الخلفية.
- استخدم فيديوهات لمدة 15 ثانية، ومن خلال دقة تبلغ 720 بيكسل على الأقل.
- تذكّر دومًا أنه لديك فقط 5 ثوانٍ لتجذب بها انتباه المستخدمين؛ لهذا حاول أن تكون هادفًا في رسالتك!

### تلفزيون انستغرام (IGTV)

IGTV هو موقع YouTube الخاص بـInstagram، إنه مكان يمكن للأشخاص من خلاله نشر مقاطع الفيديو المُعدلة عالية الجودة بتنسيق طويل يصل إلى 10 دقائق. يمكن الوصول إلى التطبيق مباشرةً أو من خلال حساب Insta-gram الخاص بك. يتمثل أحد الاختلافات الرئيسية بين YouTube وIGTV في الاتجاه الرأسي لـ IGTV حيث يبدو أن ثقافة الصور الشخصية تُفضل التنسيق الرأسي. هناك اختلاف كبير آخر وهو أن الحسابات التي تم التحقق منها على YouTube يمكن أن تستغرق ما يصل إلى 12 ساعة للتحميل، بينما يكون تحميل الفيديو على IGTV على Instagram أسرع بكثير.

## التسويق على IGTV

على الرغم من أن IGTV ليس منافسًا تمامًا لموقع YouTube ، إلا أنه يُعد نظامًا أساسيًا قوياً للفيديو بحد ذاته. إذا كان بإمكانك إنشاء محتوى يروق لجمهورك ، فتأكد من إبقاء المحتوى قصيرًا، وتذكّر تضمين الروابط التي تُعزز أهدافك التسويقية. بالإضافة إلى ذلك، مع وجود الكثير من تطبيقات إنشاء الفيديو الرائعة مثل Boosted المتاحة للتنزيل ؛ أصبح إنشاء مقاطع فيديو IGTV احترافية أسهل من أي وقتٍ مضى. يمكنك أيضًا دائمًا إعادة استخدام محتوى IGTV، ومشاركة مقاطع الفيديو هذه على Instagram Stories والقنوات الأخرى أيضًا. تحقق من دليلنا إلى IGTV لعملك هنا .

## التسويق على IG Stories

تجعل القصص من السهل إشراك جمهورك بأقل قدرٍ من الإبداع، ما عليك سوى جذب انتباه الناس لمدة 15 ثانية. ألقِ استطلاعًا ممتعًا أو هاشتاجًا جذابًا؛ وستحصل على رؤية للعلامة التجارية ومتابعين مشاركين! هل ما زلت تناقش ما إذا كنت ستستخدم قصص Instagram في إستراتيجيتك التسويقية؟ تحقق من قائمة إيجابيات وسلبيات قصص Instagram لعملك هنا.

بمجرد التعرف على اتجاهات نسخ Snapchat وYouTube، كان من الممكن أن تتخيل أن النظام الأساسي التالي الذي يجب محاكاته سيكون TikTok ! Insta-gram Reels عبارة عن: موجز فيديو قصير التنسيق حيث يمكن للمستخدمين نشر مقاطع مدتها 15 ثانية لإضحاك الناس، أو إظهار مهارة ما، أو تسويق علامتهم التجارية. على الرغم من أن Reels جديدة نسبيًا، إلا أنها لم تحقق نفس التأثير في ساحة التسويق عبر الفيديوهات الاجتماعية مثلTikTok .
في الواقع ، معظم مقاطع فيديو Reels هي ببساطة إعادة نشر TikTok .

## التسويق على IG Reels

بينما من المحتمل ألا تحقق Reels أبدًا النجاح الذي حققتهTikTok ، إلا أنها لا تزال تُقدم فرصة تسويقية رائعة. تسمحReels  لمستخدمها بإنشاء محتوى يُسلط الضوء بسرعة على أحد المنتجات، أو يعرض بعضًا من وراء الكواليس لثقافة شركتك، أو يوضح الفائدة التي حصل عليها عملاؤك. إنها حقًا سهلة الإنشاء على النظام الأساسي نفسه، أو يمكنك استخدام تطبيقات إنشاء الفيديو مثلBoosted . لإنشاء شيء مختلف قليلًا! يمكنك فقط إنشاء محتوى ترفيهي يجعل علامتك التجارية أمام الأشخاص المناسبين! هل تحتاج إلى المزيد من معلومات عن Instagram Reels ؟ راجع دليل صاحب العمل هذا عن  Instagram Reel .

عندما يتعلق الأمر بـIGTV vs Reels vs Stories ، تُقدم كل منصة شيئًا مختلفًا بعض الشيء، لذلك يجب أن تأخذ جمهورك وتفضيلاتك في الاعتبار، ولكن إذا كنت تريد التأثير التسويقي؛ فسيكون أفضل رهان لك هو Instagram Stories .

## Instagram Guides

يُطلق Instagram ميزة جديدة وهي ميزة Instagram Guides، والتي تمنح المستخدمين طريقة لتجميع المحتوى معًا في مكان واحد، وتنسيقًا جديدًا لمشاركة المحتوى المُنسق والقابل للتمرير. وإليك كيف يعمل ؟

هل أنت مستعد لتعلم كل ما تحتاج لمعرفته حول ارشادات انستغرام Insta- gram Guides؟ دعنا ننتقل مباشرة !

## ما هي ارشادات انستغرام Instagram Guides ؟

أعلـن Instagram أنّـه يريـد تقديـم طريقـة لمسـتخدميه "لاكتشـاف التوصيـات والنصائح والمحتويات الأخرى بسـهولة أكبـر" مـن المبدعيـن والشـخصيات العامـة والمؤسسـات والناشـرين المفضليـن لديهـم.

هي طريقة جديدة تمامًا لمشاركة المحتوى.

## الهدف من تفعيل الميزة

الاستخدام الأوّل لها كان في محاولة لتوفير الموارد للأشخاص الذين يعانون بسبب مرض كورونا.
فأنت تعلم أيضًا أن العديد من الأشخاص يعانون حاليًا بسبب جائحة COVID-19.
لذلك في البداية، ركزت الميزة الجديدة المسماة Guides على موضوعات الصحة من أجل مساعدة المستخدمين.

علـى سـبيل المثـال، كان أحـد الإرشـادات الأولـى التـي تـم الترويـج لهـا؛ مـن المؤسسـة الأمريكيـة لمنـع الانتحـار والمعـروف بالصحـة العقليـة، وCOVID-19.

وكان إرشـاد آخر عبارة عـن دليـل حركات Mindful Movements ملـيء بالتماريـن والإطالات من سـارة كامبـل، وهـي خبيرة فـي اليوغا والتأمـل.

ومـع ذلـك، اعتبـارًا مـن 17 نوفمبـر 2020 يقـوم Instagram بتوسـيع هـذه الارشـادات لتشـمل أنواعًا أخرى من المحتـوى، بما فـي ذلك المنتجات والمكان والمنشـورات، ويتـم طـرح هـذه الميـزة لجميـع المسـتخدمين.

**على سبيل المثال**، يسمح للمستخدمين بإنشاء إرشادات سفر، وإرشادات توصية بالمنتج، وإرشادات عامة أخرى.

يشبه إرشادات Instagram Guides نوعًا ما منشور مدونة؛ حيث يُمكن أن يتضمن نصًا وصورًا ومعارض ومقاطع فيديو لتوضيح الموضوع المطروح.

## أين تجد ارشادات انستغرام Instagram Guides؟

تمنح الميزة الجديدة المستخدمين طريقة أسهل لمشاركة التوصيات والنصائح المفيدة، واستهلاكها بتنسيق سهل الفهم.

إنها تسمح للمستخدمين بمتابعة تدفق منسق للمشاركات مع التعليقات، وهو أمرٌ رائع للأدلة والنصائح والتوصيات خطوة بخطوة.

توجد تلك الارشادات في علامة تبويب جديدة منفصلة في الملف الشخصي للمستخدم (ابحث عن رمز الكتيب بين أيقونة شبكة الصور وأيقونة الصور التي تم وضع علامة عليها). ستبدأ أيضًا في الظهور في علامة التبويب "استكشاف"، ويمكن لزوار المرشدين مشاركتها عبر قصصهم الخاصة، وفي الرسائل المباشرة.

لعرض ارشاد خاص بك، قم بزيارة الملف الشخصي لإحدى هذه الصفحات ثم انقر فوق الرمز الأوسط لعرض الأدلة الخاصة بها.

## كيف تعمل Instagram Guides؟

عند عرض الدليل، يمكنك مشاهدة المنشورات ومقاطع الفيديو التي نظّمها منشئ المحتوى مع نصائحه أو تعليقاته أو نصائحه. يمكن أن تأتي المنشورات في Guides من المنشئ أو من مستخدمي Instagram الآخرين. إذا كنت ترغب في معرفة المزيد حول منشور معين، فما عليك سوى النقر على الصورة أو مقطع الفيديو لعرض منشور Instagram الأصلي. يمكنك أيضًا مشاركة دليل لقصتك من خلال النقر على زر المشاركة.

## من يمكنه إنشاء دليل Instagram؟

عندما تم إطلاق الميزة لأول مرة في أوائل عام 2020 على أساس تجريبي، تمكنت مجموعة مختارة فقط من (المبدعين والشخصيات العامة والمنظمات والناشرين) من استخدامها لنشر محتوى يركز على الصحة العقلية والرفاهية. اعتبارًا من 17 نوفمبر 2020، أتاح Instagram التنسيق لجميع المستخدمين. تم أيضًا توسيع الارشادات لتشمل أنواعًا أخرى من المحتوى.

ملاحظة: إذا لم يكن لديك وصول بعد، فانتظر! يجب أن تأتي في طريقك قريبا.

## كيفية إنشاء دليل Instagram

لإنشاء دليلك الأول، انقر فوق رمز علامة الجمع في الجزء العلوي الأيسر من صفحة ملفك الشخصي وحدد "الارشاد" Guide.

من هنا، يمكنك الاختيار من بين 3 تنسيقات مختلفة، وتم تصميم كل تنسيق ليناسب احتياجات منشئ المحتوى وهي:

- الأماكن : أوصي بأماكن في مدينتك وخارجها الأماكن مثالية لمشاركة التوصيات المستندة إلى الموقع، من أدلة المدينة إلى المطاعم والمقاهي.
- المنتجات : أوصي بمنتجاتك المفضلة لا يمكن استخدام المنتجات إلا لرعاية المنتجات المتوفرة في متجر Instagram.

هذه أداة رائعة للعلامات التجارية أو الشركات التي تتطلع إلى إضافة سياق إضافي، أو تعليق على منتجاتها القابلة للتسوق على Instagram.

كما أنّه يفتح فرصًا جديدة لشراكات المؤثرين، حيث يمكن لأي شخص (بما في ذلك المؤثرين وسفراء العلامات التجارية) استخدام هذه الأداة لتنسيق قائمة بالمنتجات المُوصى بها.

- المشاركات : التوصية بالمشاركات التي أنشأتها أو حفظتها يمكن استخدام المشاركات على سبيل المثال، لتنظيم سلسلة من مشاركات Instagram (التي أنشأتها أو حفظتها) باستخدام عناوين وتعليقات مخصصة.

كما يمكن استخدام تنسيق متعدد الاستخدامات؛ فيمكن استخدامه لمشاركة الإلهام، ورواية القصص، وتقديم المشورة أو التوجيه.

## كيفية مشاركة ارشادات انستغرام Instagram Guides

تُنشئ ارشادات انستغرام Instagram Guides طريقة جديدة تمامًا لرعاية المحتوى على Instagram، مما يفتح فرصًا هائلة لرواية القصص والتجارة الإلكترونية على التطبيق.

للوصول إلى دليل Instagram، تفضل بزيارة صفحة الملف الشخصي لمُنشئ المحتوى وحدد رمز الأدلة الجديد من علامة تبويب الخلاصة.

من هنا، ستتمكن من رؤية جميع الأدلة التي شاركها مُنشئ المحتوى تمامًا مثل طريقة عمل علامة تبويب IGTV.

يمكن مشاركة الأدلة بسهولة في Instagram Stories أو مع مستخدمين آخرين من خلال النقر على أيقونة الطائرة الورقية في الزاوية العلوية اليمنى من الشاشة.

# طرق جلب الزوار

**تنقسم طرق الحصول على زوار إلى نوعين رئيسين، وعلى هذا الاساس سوف نقوم بتصنيف طرق جلب الزوار اليوم وهما:**

- الزوار المجانية
- الزوار المدفوعة

## أولًا: الزوار المجانية

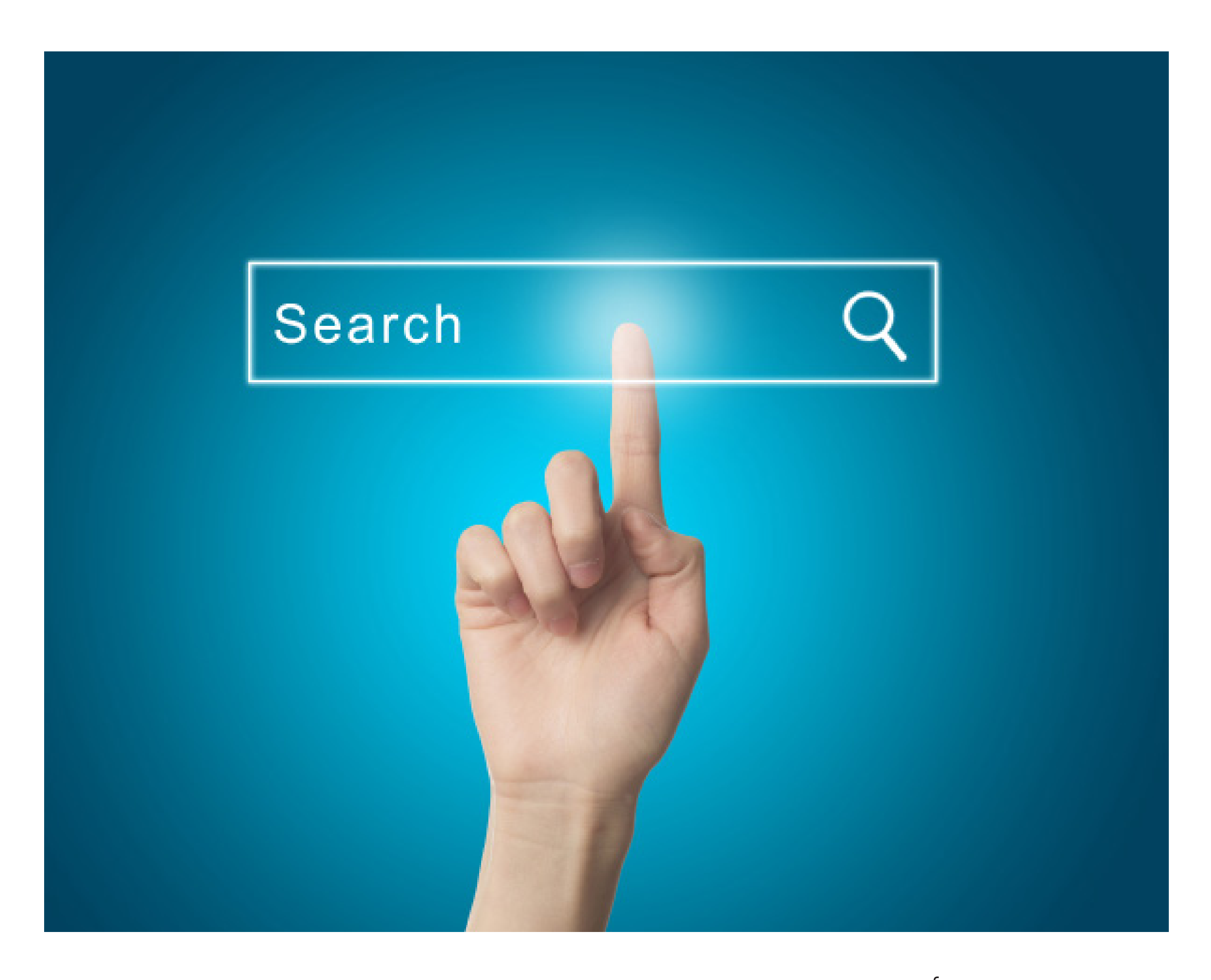
وهي زوار غير مدفوعة الثمن، ويتم جلبها بصورة مجانية تمامًا، ولكنها تحتاج لقدرٍ أكبر من الوقت والمجهود مقارنة بالزوار المدفوعة.

كل المواقع التي تُتيح وتسمح لمستخدميها أن يتشاركوا أو يتواصلوا مع غيرهم من المستخدمين تعتبر وسيلة مناسبة لجلب زوار مجانية.

هذا علاوة على زوار محركات البحث المجانية.

**أهم انواع الزوار المجانية:**

1. زوار محركات البحث المجانية




يعتبر الزوار الذين يأتون من محركات البحث مثل «جوجل» و«ياهو» و«بينج» زوار مجانية.

فأنت كصاحب موقع لا تدفع مقابل الحصول عليهم.

إذا كنت تمتلك موقع على الإنترنت يقدم قيمة معينة أو معلومات أو أي شيء عليه طلب.

فإنك سوف تحصل على زوار من محركات البحث عن طريق بحث مستخدمي الإنترنت عن الموضوعات التي يتناولها موقعك، فيقوم جوجل بإظهار موقعك في نتائج البحث وتحصل على زوار.

## 2. زوار مواقع التواصل الاجتماعي المجانية



أنتم تعرفون جيدًا مدي قوة مواقع التواصل الاجتماعي في مشاركة المعلومات والتواصل بين المستخدمين.

**يمكنك عن طريق «الفيسبوك» أو ”جوجل بلس» أو «تويتر» أن تُنشئ صفحات ومجموعات مشتركة معًا في اهتمامات معينة، ومن خلالها تجلب زوار لموقعك بصورة مجانية تمامًا.**

1. زوار المنتديات المجانية



كثير من المنتديات تسمح لك بأن تضع لينك معين تختاره كتوقيع على كل منشور تقوم بنشره في المنتدى.

**فإذا كنت تسوق منتجات تخسيس مثلًا فيمكنك الاشتراك في كل منتديات التخسيس ومشاركة باقي الأعضاء بمنتجك الذي تقوم بتس**

## 1. زوار المقالات

هناك مواقع متخصصة في نشر المقالات، من خلالها تستطيع أن تكتب مقالًا في موضوع معين وهم يقومون بنشره في موقعهم.



من خلال هذا المقال يمكنك الحصول على زوار، وتقوم بتسويق منتجك من خلال الإشارة إليه في المقال الذي تكتبه.

يعتبر موقع "Ezinearticles " أشهر المواقع التي يمكنك نشر مقالاتك عليه، ومن ثَم تحصل على زوار مجانية لموقعك من خلاله.

**ثانيا: الزوار المدفوعة**

وهي تكون من خلال شركات متخصصة في بيع الزوار.

مـن خـلال هـذه الشـركات يمكنـك شـراء زوار لموقعـك أو لرابـط «الأفيليـت» الخاص بـك.

غير أن هذه الشركات تختلف في طريقة عرض موقعك للزائر.

أهم أنواع الزوار المدفوعة:

1. زوار الدفع مقابل الضغطة او PPC



وهـي زوار يتـم شـراؤها مـن شـركات متخصصـة فـي بيـع الزوار بطريقـة الضغطة، وغالبًا ما تكـون هـذه الشـركات هي محـركات البحث المشـهورة.

وهنـاك إعـدادات للإعـلان الـذي سـوف تُنشـئه، كتحديـد كلمـات مفتاحيـة معينـة تتناسـب مـع محتـوى الموقـع لكـي تحصـل علـى زوار مسـتهدفين.

فإذا كنـت تـود الحصـول علـى زوار تريـد شـراء منتـج تخسـيس، فإنـك لا تسـتهدف سـوى كل مـن يبحـث عـن منتجات التخسـيس.

وذلـك مـن خلال الكلمات المفتاحيـة التـي يسـتخدمها الـزوار، فالزائـر المسـتهدف هـو الكنـز الحقيقـي والـزوار غيـر المسـتهدفين تـكاد تكـون منعدمـة القيمـة.

1. زوار ppv او زوار الدفع مقابل المشاهدة

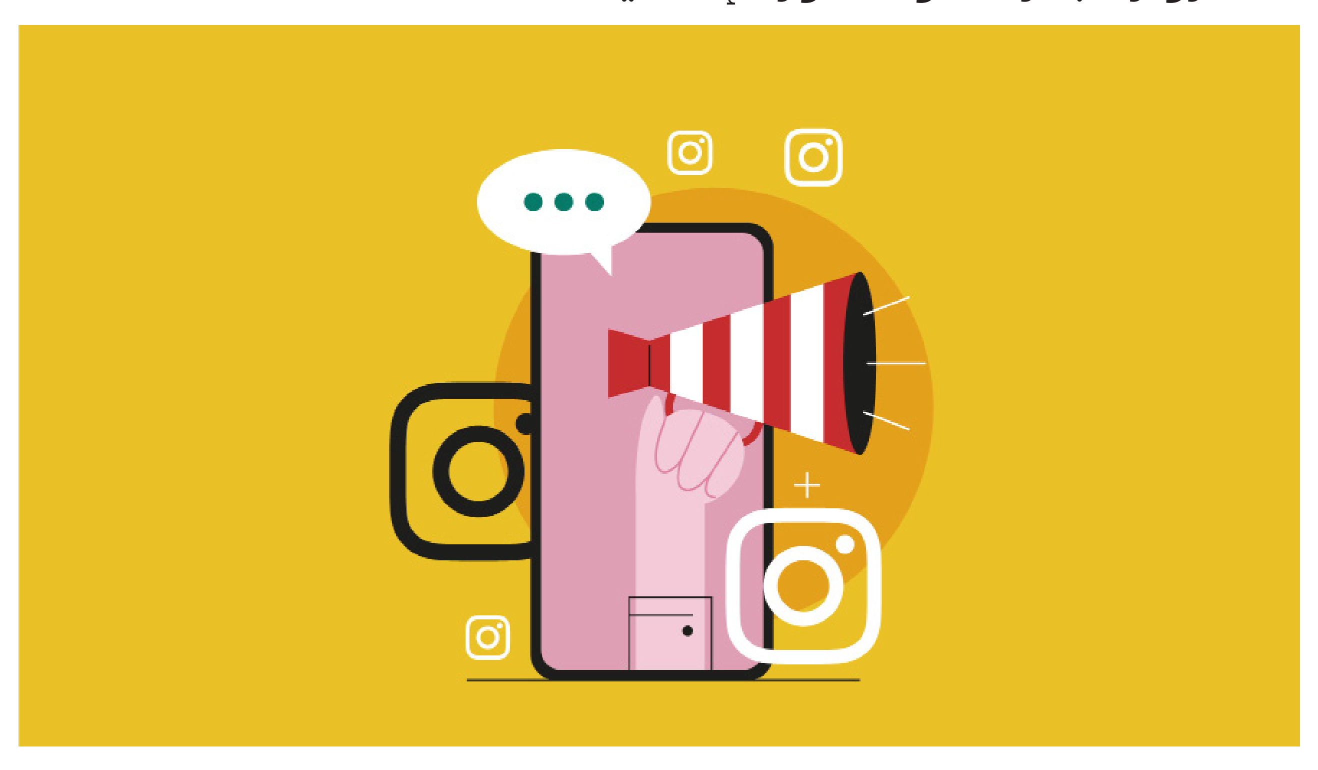


هناك شـركات أخرى بـدلًا مـن أن تدفـع لهـم مقابـل كل ضغطـة علـى اللينـك الخـاص بـك، فإنـك تدفـع لهـم مقابـل كل شـخص يشـاهد موقعـك.

فـي هـذه الحالـة سـوف تدفـع مقابـل ظهـور موقعـك او صفحـة الهبـوط الخاصـة بـك فقـط، بصـرف النظر عما إذا قـام الزائـر بالتفاعـل مع صفحتـك أو موقعـك أم لا.

ويكون الاستهداف هنا عن طريق القطاعات (Category) أو عن طريق استهداف المستخدمين الذين يزورون مواقع بعينها.

1. زوار البانرات أو الصور الإعلانية



تحصل عليها عندما تقوم باستئجار مساحة إعلانية معينة في أحد المواقع مقابل مبلغ معين كل شهر.

ولكن تذكر لابد أن تحصل على زوار مستهدفين للسلعة التي تسوقها، لذلك كن حريصا في اختيار الموقع الذي تضع فيه البانر الخاص بك.

1. زوار الإيميلات او (Email Marketing)



وهـي الـزوار التـي يمكنـك الحصـول عليها مـن خـلال القائمـة البريديـة التـي تمتلكها .

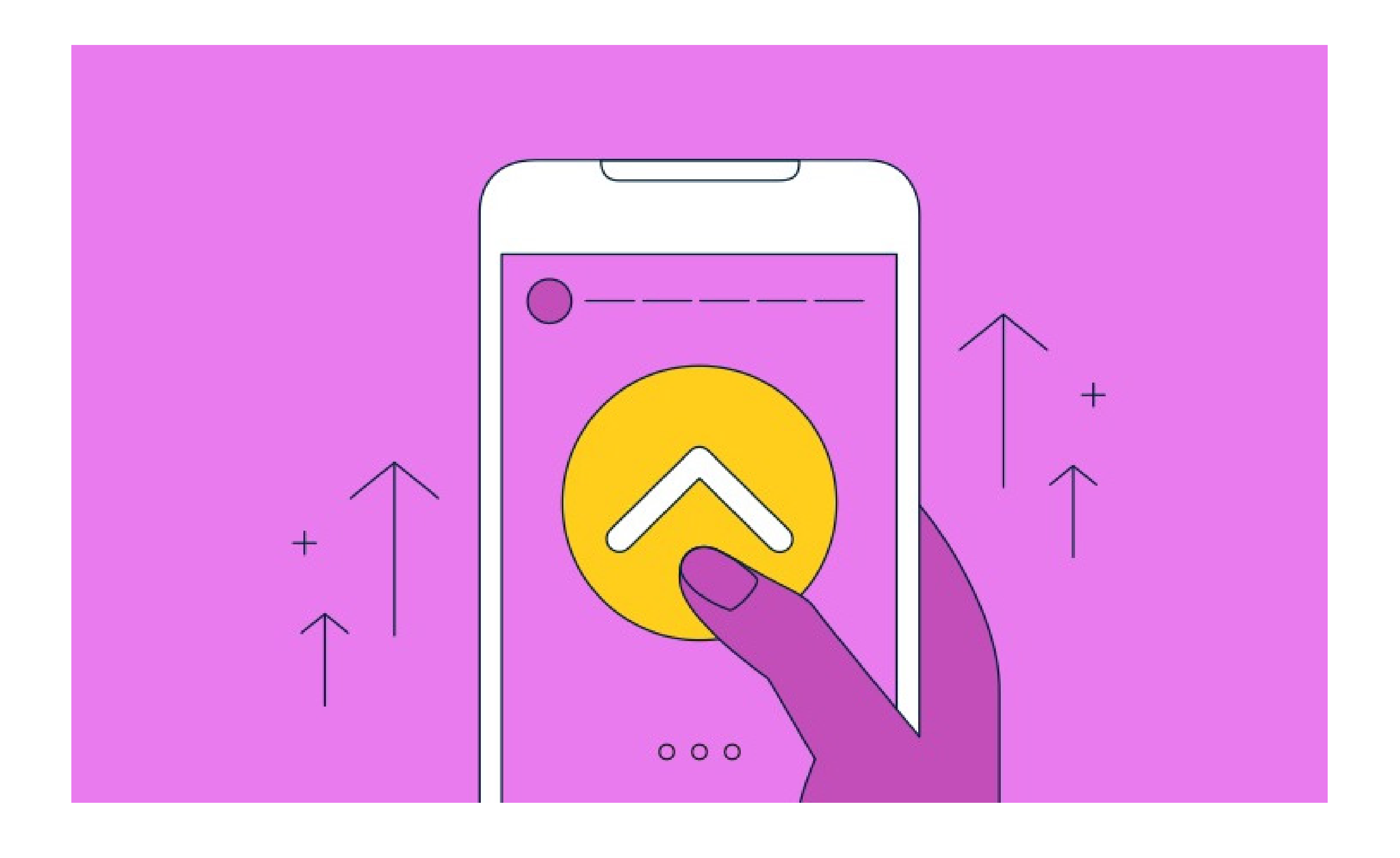
وذلـك مـن خـلال مراسـلة قائمتـك البريدية بأخر الموضوعـات فـي موقعـك، أو بالعـروض التـي تسـوقها.

## ميزة التمرير السريع لقصة لمن لديه أكثر من 10000 متابع

يُعد استخدام ميزة التمرير السريع في إنستغرام من خلال إضافة رابط إلى قصص إنستغرام (Instagram Story) مُباشرة، أمرٌ من أهمّ الأمور التي تُساعد في جذب المتابعين وتفاعلهم معك بشكل أسهل بكثير من الطرق التقليدية. حيث يصبح تفاعل متابعيك أسهل بكثير عندما تستطيع استخدام ميزة التمرير السريع (Swipe-up) في إنستغرام بسبب إمكانية إضافة الرابط إلى قصص إنستغرام (Instagram Story) مباشرة.

## ما هي أداة Swipe-Up في قصص إنستغرام؟

أحدثت أداة (Instagram Swipe Up) ثورة في طريقة وصول الشركات والمؤثرين إلى جماهيرهم، واكتسبوا المزيد من المتابعين. وذلك من خلال السماح لهم بإضافة روابط مباشرة إلى قصص إنستغرام (Instagram Stories) الخاصة بهم. يمكن للمشاهدين التمرير سريعًا لأعلى على القصة أو النقر على سهم أسفل الشاشة للوصول إلى الموقع الذي يرسل إليه الرابط دون مغادرة تطبيق إنستغرام(Instagram)، أو الذهاب إلى السيرة الذاتية للنشاط التجاري. إنها أيضًا طريقة سهلة للترويج لمحتوى ومنتجات مختلفة مع توفير تحليلات قوية لتحسين المشاركات.



عنـد تحقيـق أحـد هـذه الشـروط سـتتمكن مـن اسـتخدام ميـزة التمريـر للأعلـى (Swipe-Up)، وعندما تقـوم باسـتخدام هـذه الميـزة تأكـد مـن إنشـاء عبارة تحـث المسـتخدم علـى اتخاذ إجـراء لدعـوة المشـاهدين إلـى التمريـر لأعلـى للوصـول إلـى الرابـط القابـل للنقـر.

إنشـاء اسـتطلاع رأي :(Create a poll)شـارك المحتـوى الخـاص بـك ثـم أنشـئ اسـتطلاع رأي (Poll) يسـأل النـاس عمـا إذا كانـوا يُريـدون إرسـال الرابـط. كل مـا عليـك فعلـه هـو التحقـق مـن مَـن قـال نعـم (YES) لاسـتطلاعك، ويمكنـك المتابعـة بإرسـال رابـط عبـر رسـالة مباشـرة فـي تطبيـق إنسـتغرام(Instagram).

## الربح من إنستغرام عن طريق عروض الأفيليت




التسـويق بالعمولـة هـو أحـد أهـم أنـواع التسـويق وأكثرهـا ربحًـا، ولكـن ربمـا لا يعلمـه الكثيـرون بمفهومـه المتـداول «الأفيليـت» أو «"Affiliate marketing.

تخيـل عندما يسـألك صديقـك عـن التيشـيرت أو الفسـتان الـذي ترتديـه، وأخـذت صديقك/صديقتـك إلـى محـل الملابـس الـذي تشـتري منـه، ثـم اشـترى هـذا الشـخص نفـس المنتـج، ثـم قـام صاحـب محـل الملابـس بإعطائـك عمولـة نظيـر أنـك جلبـت لـه عميـل.

هـذا باختصـار هـو التسـويق بالعمولـة: أنـت تقـوم بالترويـج لعـروض أو منتجـات بعض الشـركات، وعندما يشـتري أي شـخص عـن طريـق الرابـط الخـاص بـك تحصـل أنـت علـى عمولـة.

## كيف تحقق الربح عن طريق التسويق بالعمولة؟

ربمـا تسـأل نفسـك هـذا السـؤال، كيـف أجعـل أي شـخص يشـتري عـن طريـق الرابـط الخـاص بـي؟ الأمـر ببسـاطة هـو تقديـم الفائـدة والمنفعـة.

ألـم تشـاهد أنـت شـخصيًا عزيـزي القـارئ بعـض فيديوهـات مراجعـات الهواتـف حتـى تقـرر اختيار مـا ستشـتريه؟ ألـم تقومـي عزيزتـي القارئـة بمتابعـة واحـدة مـن خبيـرات التجميـل علـى إنسـتغرام لمعرفـة وصفـة لعـلاج مشـكلة مـا فـي بشـرتك مثـلًا؟

هـذا الشـخص الـذي تثـق بـه أنـت، إن قـال لـك أن هـذا الهاتـف ممتـاز، أو أن هـذا المنتـج أو الكريـم جيـد للغايـة، مـا هـي فـرص تصديقـك لـه؟ هـذا هـو باختصـار معنـى التأثيـر. كـم منتـج أو خدمـة أنـت اشـتريتها بسـبب أن شـخصًا آخـر تثـق بـه قـد اقتـرح عليـك ذلـك؟

قـدم النصيحـة والمنفعـة لمتابعيـك فـي المجـال الخـاص بـك، قـدم لهـم معلومـات قيمـة عـن المنتجـات أو الخدمـات التـي تنفعهـم مـع وضـع اللينـكات الخاصـة بـك، وبهـذا أنـت تقـدم المنفعـة وأيضًـا هـم كذلـك.

هناك عدة برامج للتسويق بالعمولة، وأيضًا هناك منصات متخصصة تجمع الكثير من العروض والمنتجات في مكان واحد فيما يُسمى بـ ""Affiliate network، وبهذا يصبح أمر اختيار العروض سهل جدًا بالنسبة لك.

## وتُعد البرامج والمنصات التالية هي الأهم على الإطلاق:

**1- برنامج أمازون للتسويق بالعمولة :** برنامج قوي للغاية، حيث إنك ستجد على أمازون كل ما يمكن أن تتخيله والمناسب لأي جمهور ولأي دولة في العالم... كما يقولون ستجد هناك من الإبرة إلى الصاروخ.

**2- برنامج التسويق بالعمولة الخاص بسوق :** موقع سوق – هو تابع لشركة أمازون بالمناسبة – وهو واحد من أشهر المتاجر العربية، والذي يعتمد عليه الكثيرون.

على الرغم أنه مؤخرًا تواترت بعض الأخبار عن بعض المشاكل في هذا البرنامج، إلا أنه مازال واحد من أهم برامج التسويق بالعمولة في الوطن العربي، وربما هذه المشكلات قد تم حلها وقت قراءتك لهذا المقال، وخصوصًا أنه تحت إدارة العملاق أمازون الآن.

**3- برنامج التسويق بالعمولة الخاص بجوميا :** جوميا كذلك أصبح متجر مشهور وموثوق فيه، وهو يحتوي على نظام تسويق بالعمولة ممتاز.

**4- شركة كليك بانك :** تعد هذه أهم المنصات التي تمكنك من البدء في التسويق بالعمولة بسهولة، فهي توفر العديد من المنتجات في الكثير من المجالات، والتي يمكنك البدء في الترويج لها.

**5- برامج التسويق الخاصة بأي خدمة تستخدمها :** هناك الكثير من الشركات التي تقوم بعمل برامج تسويق بالعمولة خاصة بها، لهذا فكر في أي منتج أو خدمة تستخدمها أو هامة لجمهورك، وابحث إن كان لديها برنامج للتسويق بالعمولة.

هناك العديد من المنصات وبرامج التسويق بالعمولة العربية والعالمية، والتي لم أذكرها حتى لا يصير المقال طويلًا.

1. الربح من إنستغرام عن طريق التعاون مع الشركات والعلامات التجارية.



لماذا تلجأ الكثير من الشركات والماركات العالمية للنجوم والمشاهير للظهور في إعلاناتهم؟ لأن لهم تأثير ويرغب الكثيرون في تقليدهم.

ولكن هذا الأمر قد تغير في العصر الحديث إلى حدٍ بعيد، فأصبح المؤثرون ليسوا فقط الممثلين والمطربين ولاعبي كرة القدم، بل مؤثري السوشيال ميديا كذلك أصبح لهم دورٌ هام.

فكر في الشخصيات المشهورة التي تتابعها على أي موقع سوشيال ميديا مثل إنستغرام أو يوتيوب، ستجد الكثير منهم يقومون بالإعلان عن منتج معين، أو يقومون بالترويج لأحد الشركات في أحد المنشورات والفيديوهات.

هناك الكثير من الشركات والماركات التي تقوم بالتعاون مع هؤلاء المؤثرين أصحاب الحسابات المؤثرة على وسائل التواصل الاجتماعي وخصوصًا الإنستغرام.



أنت أيضًا يمكنك التعاون مع هذه الشركات أيًا كان عدد متابعيك، طالما أنهم متابعين متفاعلين في مجال محدد، هذا التعاون يكون عبارة عن عرض لمنتجات هذه الشركات، أو القيام بعمل مراجعة لتلك المنتجات، أو عمل حملات دعائية وإهداء بعض هذه المنتجات مجانًا لمتابعيك.

## 1. الربح من إنستغرام عن طريق التجارة الإلكترونية




التجارة الإلكترونية تمثل مجال من أهم المجالات على الإطلاق في الوقت الحالي، فمِن المعروف أن العالم أجمع يتجه بقوة لفكرة التسوق من خلال شبكة الإنترنت، وبالمناسبة هذا ينطبق أيضًا على منطقتنا العربية.

بالطبع مع الظروف الراهنة التي يمر بها العالم من تفشي مرض الكورونا... أصبحت فكرة الشراء من خلال الإنترنت هي الفكرة المفضلة لدى الجميع حول العالم... فمن يريد الآن الاحتكاك بغيره والتعرض لخطر الإصابة؟!

في الحقيقة إنستغرام يُمثل وسيلة تسويقية مثالية لمتجرك الإلكتروني على الإنترنت؛ فهو موقع التواصل الاجتماعي الأول الذي يعتمد على المحتوى المرئي، والذي من خلاله يمكن جذب الآلاف من العملاء للشراء من متجرك.



**للربح من إنستغرام عن طريق التجارة الإلكترونية اتبع هذه الخطوات:**

### 1. قم بتحديد فكرة متجرك الإلكتروني

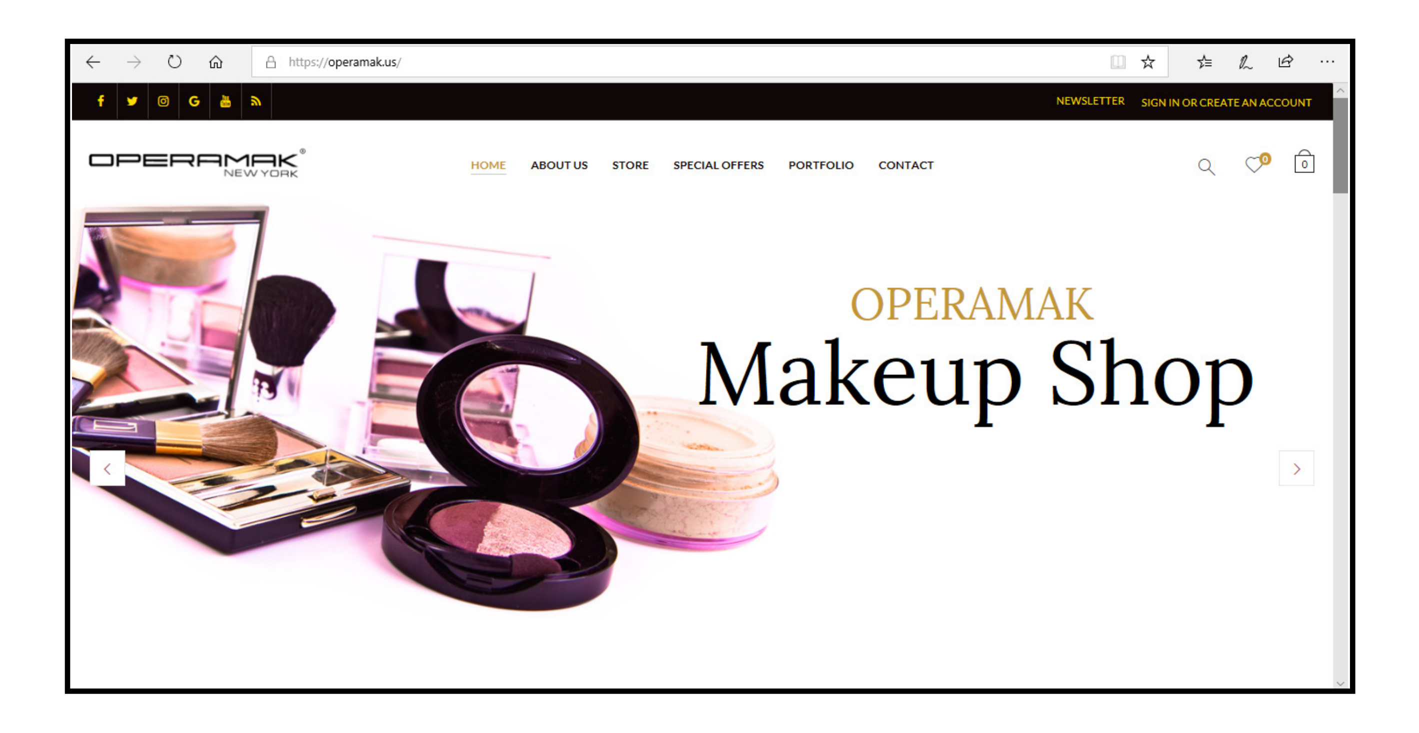
يمكنك بيع أي شيء من خلال الإنترنت، ولكن عليك تحديد فكرة تتناسب مع طبيعة مستخدمي إنستغرام، فإنستغرام سيكون هو مصدرك الأساسي لتحقيق مبيعات، ولذا يجب أن تلعبها جيدًا من البداية.

**وهذه بعض الاقتراحات لأفكار متاجر من الممكن أن تعمل جيدًا مع مستخدمي إنستغرام:**

- متجر لبيع مستحضرات التجميل.
- متجر لبيع الأدوات الرياضية.
- متجر لبيع الملابس.
- متجر لبيع الحيوانات الأليفة.

## 2. قم بإنشاء حساب إنستغرام احترافي حول المجال الذي سيتخصص به متجرك الإلكتروني.

لنفترض هنا أنكِ فتاة وتهتمين جدًا بعالم مستحضرات التجميل والعناية بالبشرة... هنا قومي بانتظام بنشر منشورات مفيدة حول العناية بالبشرة، وطرق استخدام الميك اب، وكيفية اختيار الميك اب وفقًا لكل لون بشرة... الخ.



اغمري حسابك بالمنشورات المفيدة، وحافظي على معدل نشر جيد (مثلًا 4 منشورات كل يوم).

استمري في ذلك لمدة شهرين على الأقل لتكوين قاعدة متابعين جيدة، والتي يمكنك من خلالها الانطلاق للوصول لعشرات الآلاف من المتابعين، ومن ثَم تحقيق عشرات الآلاف من المبيعات من خلال متجرك الإلكتروني.

بناءً على خبرتنا: خلال الشهرين ومع العمل الجاد والتفاني في تقديم منشورات مفيدة وعلى مستوى عالي من الجودة... أتوقع أنكِ ستصلين لعدد متابعين لا يقل عن ٥ آلاف... وهذا رائع جدًا كضربة البداية.

سنستمر على نفس مثالنا حول متجر عن مستحضرات التجميل... لذا سأستكمل موضوعي متحدثًا لحواء.

### 3. قومي بإنشاء متجر إلكتروني

إنشاء متجر إلكتروني احترافي ليس بالأمر الصعب كما يظن الكثيرون، ولكي نختصر الوقت فدعونا نتناول أسرع وأسهل طريقة لعمل متجر إلكتروني احترافي.

هنا سوف نعتمد على منصات إنشاء المتاجر الإلكترونية، وتحديدًا سوف نعتمد على منصة «إكسباند كارت» العربية، والتي نرى أنها الأفضل بالنسبة لأي عربي يريد إنشاء متجر إلكتروني.

الشيء الرائع بخصوص إكسباند كارت أنها توفر خصم حصري لزوار الرابحون، والذي يصل لـ 15% على أي من الباقات التي تتيحها.



## 4. قومي بربط حساب إنستغرام بالمتجر والبدء في الترويج له

كل ما تحتاجين لفعله في هذه الخطوة هو وضع رابط المتجر في جزء نبذة عن الحساب (BIO)، والبدء في الترويج للمنتجات التي يتم بيعها على المتجر.

**وهذه بعض النقاط الهامة التي نوصي بها:**

- لا تجعلي كل منشوراتك عبارة عن ترويج عن المنتجات الموجودة بالمتجر.
- استمري في عمل منشورات مفيدة فقط من أجل فائدة المتابعين دون أي إشارة لمنتجات المتجر.
- قومي بالرد على أي تعليق بأقصى سرعة، مع تقديم النصيحة والتوصيات المفيدة.
- قومي بالرد على الرسائل أيضًا، وتجنبي الترويج المباشر للمنتجات.
- قومي بعرض صور عالية الجودة للمنتجات الموجودة بالمتجر.
- قدمي خصومات بين الوقت والآخر فقط لمتابعي حسابك على إنستغرام.

الآن من المفترض أن المبيعات قد بدأت وبدأتي حقًا الربح من إنستغرام عن طريق متجرك الإلكتروني.

**كيفية الربح من إنستغرام عن طريق المنشورات المدفوعة**

هذه الطريقة تشبه الطريقة السابقة نوعًا ما ولكن تختلف عنها بشيء بسيط، حيث أنه يمكنك أن تتعاون مع مؤثرين مثلك (يعني سهل أكثر عليك) وليس شركات وماركات مشهورة أو معروفة قد تطلب منك أن يكون حسابك فيه مئات آلاف المتابعين + أن يكون موثق بالصح الأزرق.

ببساطة: شخص ما يرغب في أن تنشر إعلان عن حسابه أو خدمته أو منتجه لجمهور حسابك، لكي يحصل على متابعين أو مبيعات أو مهتمين.

ربما أنت لديك حساب خاص بالحيوانات مثل الكلاب مثلًا، وأنا أملك منتجًا أو خدمة تتعلق بهذا الأمر (جهاز تتبع للكلاب – كورس بالفيديو للترويض – حساب متخصص بصور الكلاب)، وقتها أكيد سأقوم بدفع مبلغ مالي مقابل نشر فيديو أو منشور معين عن هذا المنتج عندك، فالمتابعين الذين بحسابك أُحب أن يروا محتواي.

هذه الطريقة مشهورة جدًا وتُعد مصدر دخل ممتاز وبالذات في عصر «الدروب شيبينج» الذي نعيشه حاليًا. هذه الطريقة مشهورة للغاية وبالذات في الوطن العربي، لأن الكثيرين يرغبون في أن تكون لهم حسابات عملاقة في الإنستغرام، يمارسون فيها كيفية الربح من الإنستغرام كما يجب أن تكون الممارسة!

**كيفية الربح من إنستغرام عن طريق الترويج لخدماتك وعملك الحر**

ربما أنت مصمم جرافيك أو رسام محترف أو كاتب متميز، يمكنك الترويج لهذه الخدمات مباشرة عن طريق حسابك على إنستغرام (مع اختيار الهاشتاقات المناسبة جدًا طبعًا)، حيث أنك تُقدم النصائح والفوائد لجمهورك (ضمن مجالك)، وأيضًا هناك منهم أو من معارفهم من يحتاج لك لمساعدته مقابل أن يدفع لك، وهكذا أنت أتقنت كيفية الربح من الإنستغرام عن طريقك موهبتك أو مجال عملك.

لا يقتصر الأمر على المجالات السابقة فقط، بل يمكنك أن تكون مُصمم تطبيقات أندرويد وايفون مثلًا، أو خبير بالسيو أو شوبيفاي، أو حتى طبيب أسنان! مش مهم! المهم أن يكون بوسع هؤلاء الأشخاص أن يستفيدوا من خدماتك (وبالذات إن كان لديهم حسابات على انستغرام)، إذن يمكنك تحقيق الأرباح منهم.

## 5. كيفية الربح من إنستغرام عن طريق جلب الزوار لموقعك

يمكنك أن تستغل إنستغرام كذلك لجلب الزيارات لموقعك الإلكتروني، أو لإشهار قناتك في يوتيوب، أو خدماتك المصغرة، أو تطبيقاتك (سواء برمجتك أنت أو ريسكين)، حيث تربح من الإعلانات أو أدسنس أو مبيعات منتجاتك أو مشاهدات قناتك أو غير ذلك. ربما موقعك يعتمد على التسويق بالعمولة (مثلًا) أو أنك تبيع منتج أو خدمة مباشرة من موقعك.

طالما هناك موقع إلكتروني لك فحتمًا أنت تحتاج إلى الزوار، وكلما زادت أعداد الزوار كلما زادت أرباحك أكيد، والأمر لا يتوقف على المواقع فقط كما قلت سابقًا، يمكنك أن تعتمد على جلب الزوار لقناتك أو خدماتك أو تطبيقاتك وغير ذلك.

## 6. كيفية الربح من إنستغرام عن طريق بيع خدمات الصور والانفوجرافيك

هناك الكثير من أصحاب الحسابات في الإنستغرام والذين دومًا ما يبحثون عن صور جذابة وتصاميم حلوة ومعلومات قيمة؛ لكي يقوموا بنشرها لمتابعيهم (إعادة نشر أو نشر مباشر). فلماذا لا تُقدم أنت هذه الخدمة لهم؟

يمكنك أن توفر لهم بعض الصور الحصرية لأصحاب الحسابات المختلفة على الإنستغرام.

كل ما عليك فعله صديقي العزيز هو أن تبحث عن الحسابات المختلفة للمؤثرين أو الشركات في مجال معين على إنستغرام (تستطيع أن تبدع بتصاميمهم)، ثم تبيع لهم الصور والانفوجرافيك التي قمت بتصميمها (أو ستقوم بها). والجميل جدًا بهذه الطريقة أنه يمكنك أن تعمل في أكثر من مجال وللكثير من الأشخاص بنفس الوقت.

كما يمكنك أن تعرض هذه الخدمة أيضًا على منصات العمل الحر المختلفة (مثل خمسات أو فايفر) حتى تحصل على عملاء بشكل أكبر، أو يمكنك كذلك أن تقوم ببيع هذه الصور (على طول) على بعض المواقع المخصصة لهذا (اضغط هنا لتعرف المزيد عن الربح من بيع الصور).

## ٧- كيفية الربح من الإنستغرام عن طريق إدارة الحسابات

بعد أن تتعامل مع أي منصة ستصبح خبيرًا بها حتمًا، وبل تعرف كل أسرارها وخباياها أكثر من غيرك بكثير، فهناك الكثير من الناس من لا يملكون تلك الخبرة فيما يتعلق بإنستغرام (أو لا يملكون الوقت).

يمكنك أن تكون مسؤولًا عن إدارة حسابات إنستغرام للكثيرين من المهتمين بأن يكون لهم حسابات فعالة ومتفاعلة. يمكنك أن تدير حساب لمؤثر معين أو صاحب قناة على اليوتيوب أو طبيب أو محامي أو صاحب موقع معين؛ لأنه لا يعرف كيفية التعامل بشكلٍ جيد مع إنستغرام مثلك، أو أن وقته مليان ومش فاضي يحكّ راسو!

يمكنك أن تدير حساب إنستغرام لمطعم بيتزا، أو شركة تنظيفات، أو صالون حلاقة للأطفال! هناك الكثير ممّن حولك من الذين تستطيع أن تبدأ هذه الخدمة معهم لكي يستفيدوا من إنستغرام أكثر استفادة ممكنة.

طبعًا ليس من الضروري أن أُخبرك أن هناك الكثير من الشركات في الوطن العربي والتي تقدم تلك الخدمة بمبالغ طائلة أحيانًا! مما يعني أن الحاجة لهذه الخدمة موجودة حقًا، وبشكلٍ كبير، وهناك طلب عليها. وهذا يُشير إلى وجود الكثير من الأرباح بصراحةٍ، لو اشتغلت بشكل صحيح كما سُنعلمك في كورس الإنستغرام.

## تطبيق Business Suite

وسيقوم التطبيق المُسمى«Facebook Business Suite"، بدمج البنية التحتية الأساسية للتطبيقات الثلاثة حتى يتمكن أصحاب الأعمال الصغيرة من تلقي الرسائل من العملاء والتنبيهات والإشعارات في صندوق وارد موحد، كما أكدت الشركة أنها تُخطط لإضافة واتساب WhatsApp في المستقبل.

سيسمح التطبيق أيضًا للشركات الصغيرة بالنشر على «فيسبوك Facebook» و«إنستغرام Instagram» في نفس الوقت، وتقديم رُؤى حول كيفية أداء الحملات الإعلانية على المنصات.

وكانت صحيفة نيويورك تايمز قد ذكرت أن الشركة تُخطط لدمج إمكانيات المراسلة عبر «واتساب "WhatsApp و«إنستغرام "Instagram و«مسنجر "Messenger"، مع الاحتفاظ بجميع التطبيقات الثلاثة كتطبيقات منفصلة مع السماح بالاتصالات عبر التطبيقات.

في الشهر الماضي، كان لدينا فكرة عن دمج محادثات إنستغرام Instagram وFacebook Messenger، ولكن هذا هو الإعلان الرسمي الأول لمثل هذه الميزة المُصممة خصيصًا لأصحاب الأعمال الصغيرة.

وأثارت تلميحات فيسبوك Facebook حول أنه يُخطط لدمج تطبيقات المراسلة الخاصة به مخاوف بين منظمي مكافحة الاحتكار، كما حذّر البرلمان الأوروبي من أن خطة عملاق وسائل التواصل الاجتماعي لدمج المحادثات تُشكل تهديدًا محتملًا للمنافسة، كما حذَّر من مخاطر مشاركة البيانات، بالنظر إلى الأخبار التي تُفيد بأنه ومنذ أوائل عام 2020 يُخطط Facebook لدمج البنية التحتية التقنية لـ "Messenger" و "Instagram" و"WhatsApp"، والتي تَضُم فيما بينها أكثر من 2.6 مليار مُستخِدم.

كما أصدرت «فيسبوك "Facebook، الإصدار الثالث من بحثها المستمر حول كيفية إدارة الشركات الصغيرة أثناء جائحة فيروس كورونا، ودراسة بحثية بتكليف من شركة "Deloitte" حول أنماط الشراء الاستهلاكية.

## نصائح هامة للربح من إنستغرام

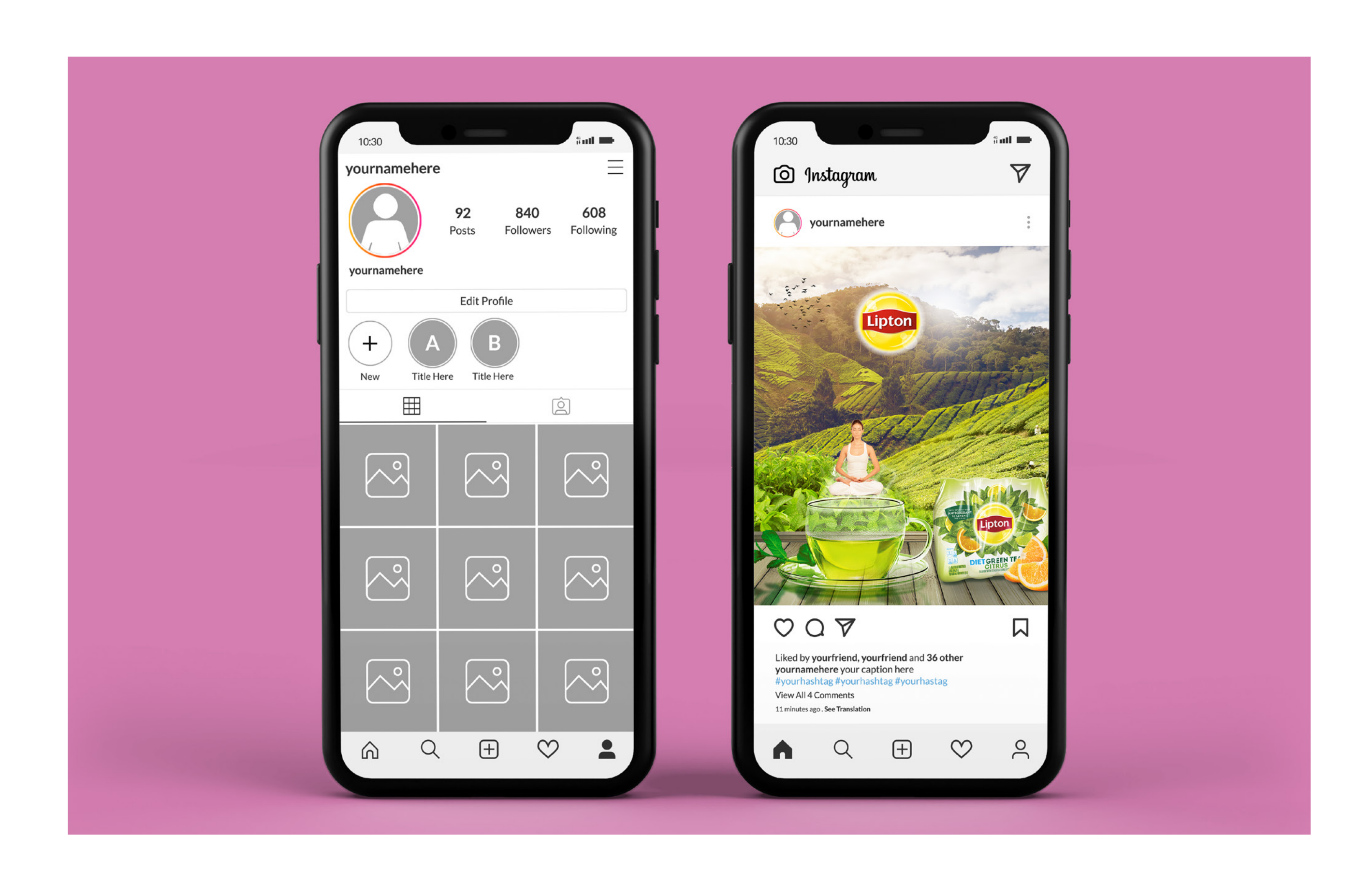
### 1- الملف الشخصي على إنستغرام (Profile)

ملفك الشخصي على انستغرام مُختلف عن أغلب مواقع السوشيال الميديا الأخرى، حيث أن عدد منشوراتك كلها منذ أن أطلقت حسابك وعدد متابعيك وعدد الحسابات التي تتابعها أنت كلها واضحة للعيان.

كما يمكن لأي شخص يزور ملفك الشخصي قراءة نبذة عن الحساب الخاص بك، والتي عليك أن تهتم بها كثيرًا لكي تُقنعهم بمتابعتك.

كما يمكنهم معرفة آخر المنشورات لديك، وأن يُلقوا نظرة سريعة على ملفك الشخصي، وفي الغالب هذه النظرة هي التي تجعلهم يقرروا أن يقوموا بالضغط على متابعة (Follow) أم لا.

إذا كنت تريد الربح من إنستغرام فحسابك الخاص يجب أن يكون متناسق ومرتب وله طابعه الخاص الذي يُميزه عن غيره؛ فيُصبح من السهل عليك الحصول على متابعين أكثر، وبالتالي الحصول على ربح من إنستغرام.



## 2. الموضوع الذي يستهدفه حسابك على إنستغرام

الموضوع أو كما يطلق عليه عادة في التسويق المجال أو (Niche) يمثل المجال الذي يستهدفه الحساب الخاص بك.

إن أفضل طريقة للربح من حساب انستغرام هي تخصص حسابك في موضوع أو مجال معين، حيث تكون منشوراتك متعلقة به وتخدم كل المهتمين بهذا المجال.

يمكن أن يكون حسابك عن اللياقة البدنية، الرشاقة والجمال، أدوات المطبخ، الملابس، الحيوانات الأليفة وغيرها الكثير. وكلما كان المجال الذي تتخصص فيه محددًا أكثر؛ كلما استطعت الحصول على فرص ربحية بشكلٍ أفضل.

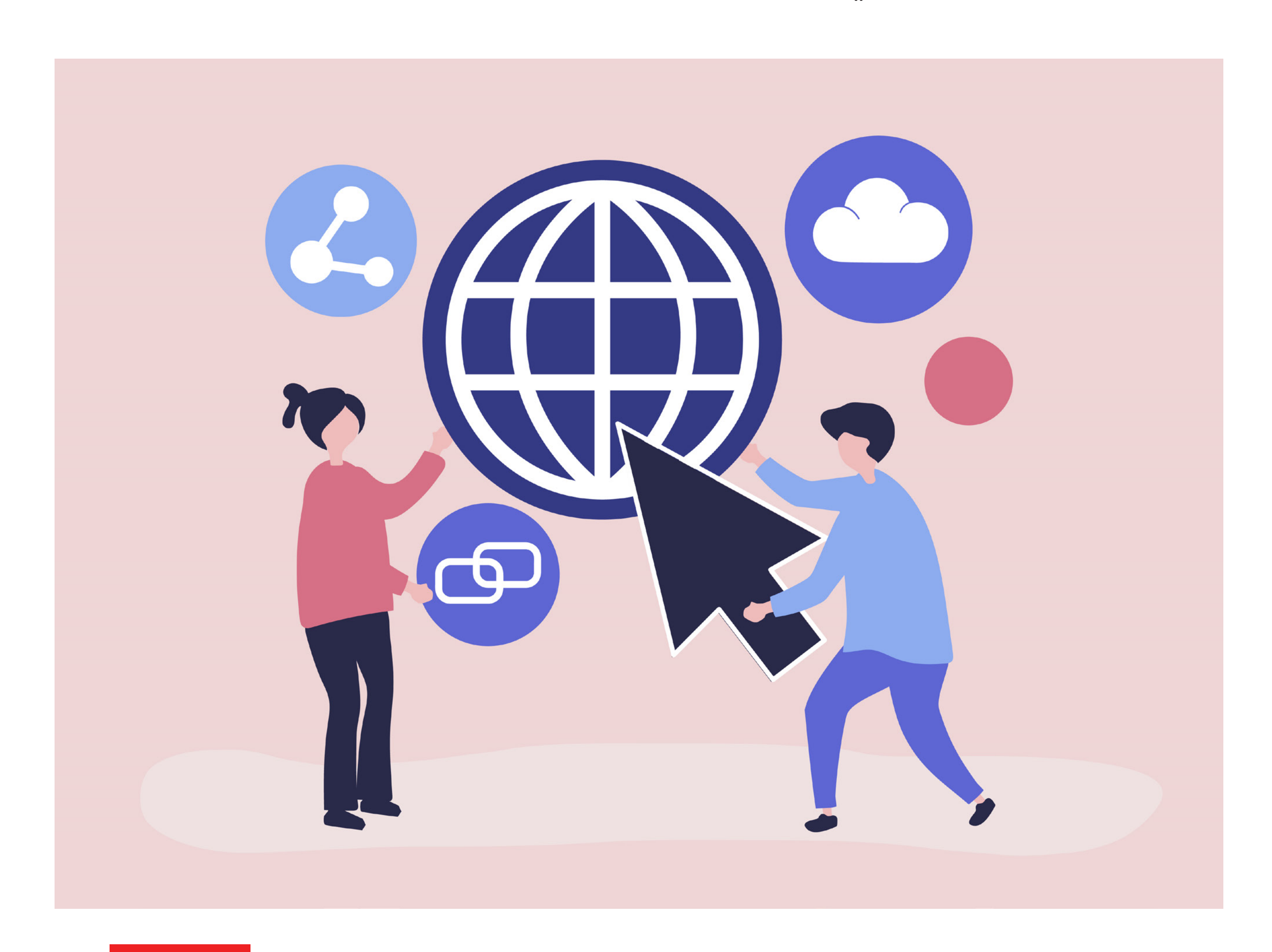
بالطبع من المُفضل أن يكون اختيار مجال حسابك ناتج عن اهتمام وشغف حقيقي؛ بهذه الطريقة يمكنك الإبداع فيه، وتقديم فائدة حقيقة لمتابعيك. الجدير بالذكر، أن أي شغف لديك يمكن أن يتحول إلى ربح من الإنستغرام أيًا كان هذا الشغف.

عندما يزور أي شخص ملفك الشخصي على إنستغرام ويستطيع الإجابة على هذا السؤال " كيف سأستفيد من هذا الحساب" في أسرع وقت وبشكلٍ محدد. هذا يعني أن حسابك مُتخصص؛ وبالتالي تزداد فرص حصولك على متابعين أكثر.

### 3. الطريقة المثالية لنشر الروابط على إنستغرام

إنستغرام مثله مثل أي وسيلة تواصل اجتماعي أخرى، يجب أن يبقى مستخدميه أطول فترة ممكنة على الموقع، حتى يستهلكوا محتوى أكبر، وبالتالي تزداد فرص رؤيتهم للإعلانات، وبالتالي يزداد ربح إنستغرام (فيسبوك).

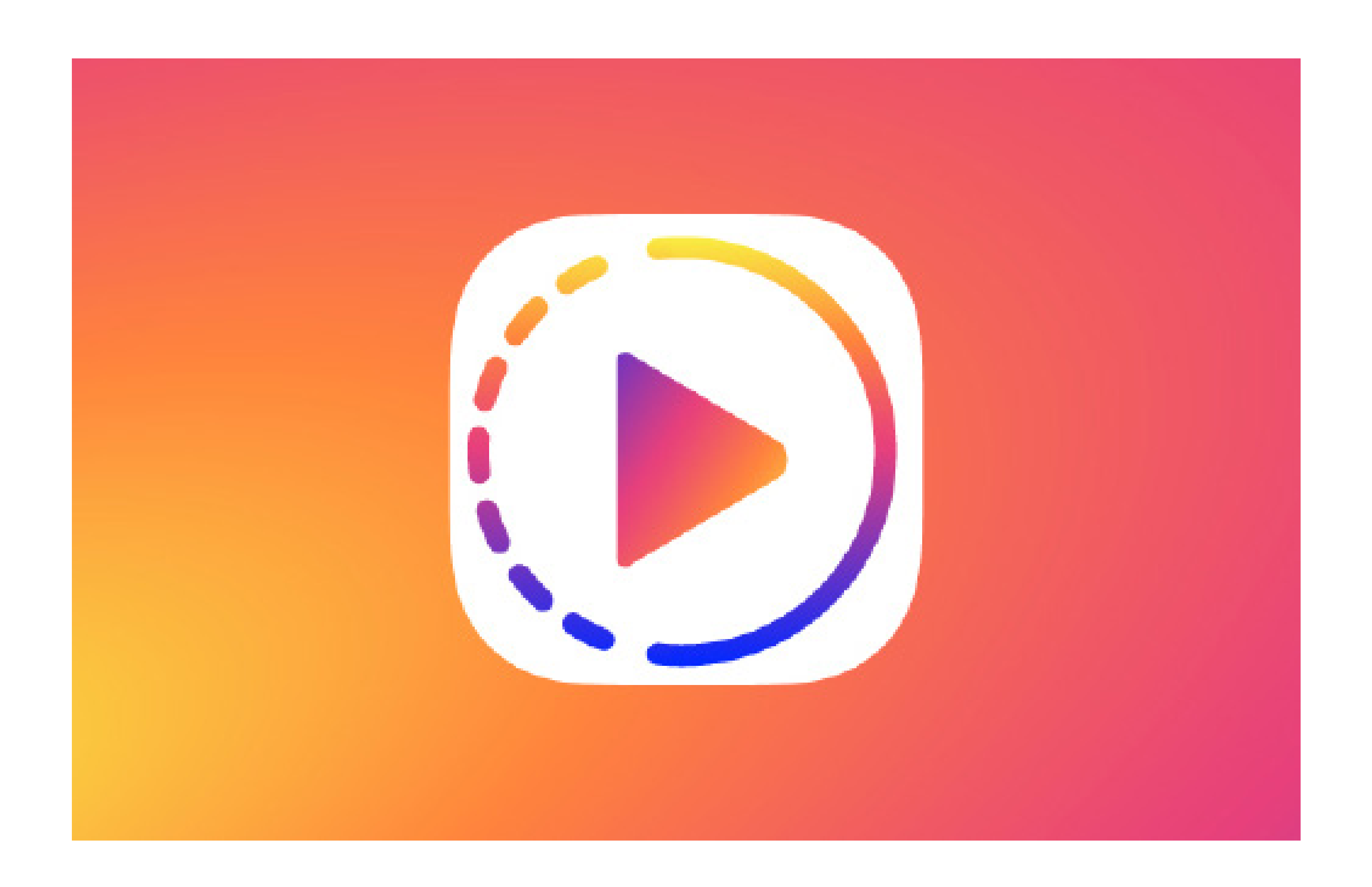
لهذا، الطريقة المثالية لنشر الروابط تكون في السيرة الذاتية المختصرة (Bio) الخاصة بملفك الشخصي.



## 4. إنستغرام يفضل الفيديو

مؤخرًا وطبقًا لآخر تحديثات خوارزميات إنستغرام، وجد الكثير من المسوقين أن الفيديو هو أكثر أنواع المحتوى الذي يقوم إنستغرام بنشره بين مستخدميه.

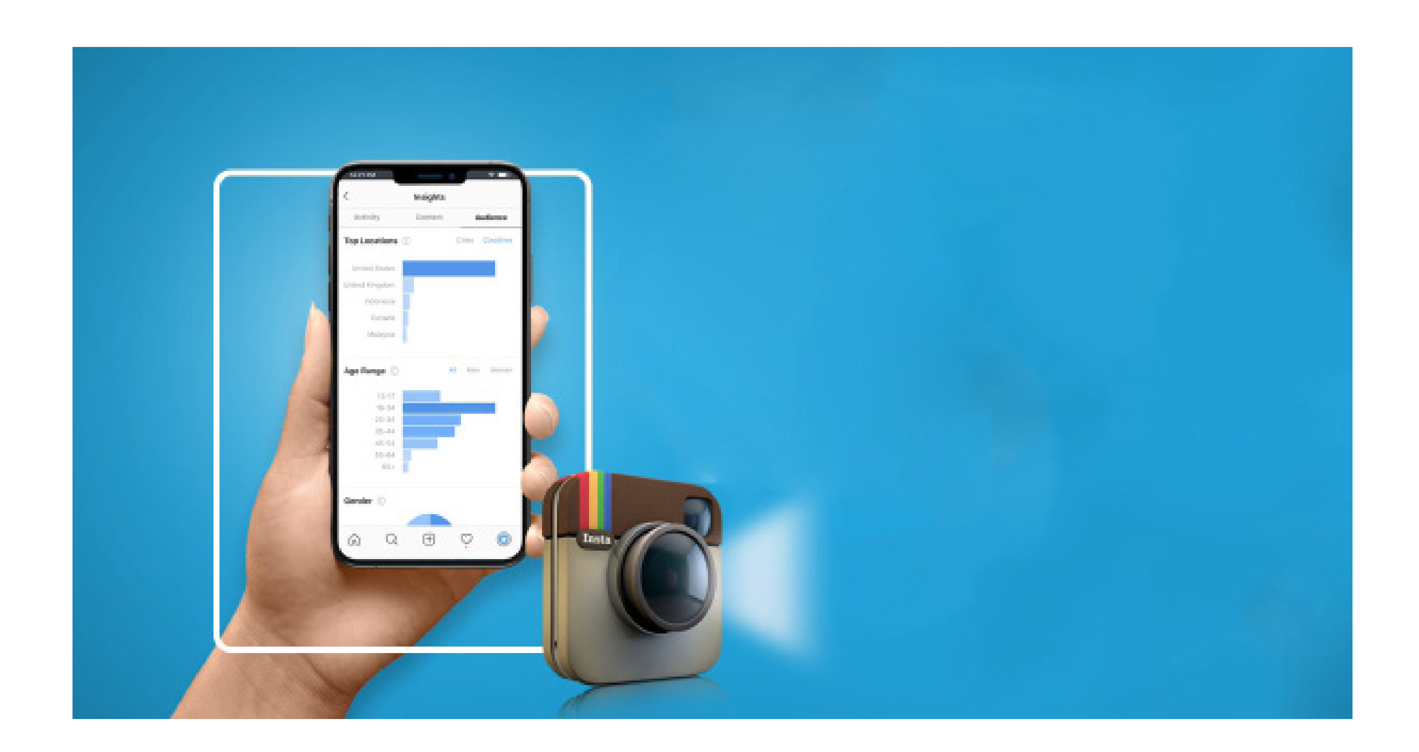
لهذا اِهتم بهذا النوع من المحتوى وأيضًا بـ «Instagram stories أو قصص إنستغرام»، حيث يمكنك أن تتفاعل مع متابعيك بشكل أكبر.



## 5. احرص أن يكون حساب إنستغرام الخاص بك حساب بيزنس

عند تسجيلك حساب جديد اجعله حساب بزنس (Business Account). إن كان لديك حساب بالفعل على إنستغرام يمكنك تحويله من حساب شخصي إلى حساب بزنس.

حساب البزنس مفيد للغاية – وبالمناسبة هو يكون مترابط مع حساب الفيسبوك الخاص بك – وهو يُمكِنُكَ من معرفة الكثير من المعلومات والإحصائيات عن متابعيك.



هـذه المعلومات تكون هامة ومفيدة للغاية خصوصًا فـي التعاون مع الشـركات والماركات، حيـث أنهـم دومًا يرغبـون فـي معرفـة معلومـات أكثـر عـن متابعيـك (أعمارهـم، وهـل هـم نسـاء أم رجال، واهتماماتهـم كذلـك)، وذلـك لكـي يتأكـدوا أن التعاون معك سـيكون مفيد لهـم.

وأيضًا هـذه المعلومات مفيدة لك: لأنها تُخبرك بمعلومات مهمة عـن متابعيك، وعـن نوعية المحتـوى الـذي تنشـره ويُفضلونه. وبالتالـي تقـوم بنشـر المزيـد منه؛ فيزداد عدد متابعيك وأيضًا يزداد تفاعلهـم معك.

### 6. ابتعد عن التفاهات والغش

هـذه نصيحـة للربـح مـن إنسـتغرام ومـن أي مصـدر آخـر، لا تتبـع الترنـد بشـكلٍ سـيء. موجة مثل تطبيق تيك تـوك أو ميوزيكلي أو غيرها من الأمور التافهة التـي لا تـؤدي إلـى أي منفعـة.

لا أرغـب فـي أن أتحدث عـن الـوازع الأخلاقـي ولكـن المقصـد مـن هـذه النقطـة ألا تغش متابعيـك، ألا تقـوم باسـتخدام أسـاليب رخيصـة وصـور ومحتـوى ركيـك وغيـر هـادف لمجـرد الحصـول علـى لايـكات ومتابعيـن.

لـن أقـوم بالتفسـير أكثـر مـن ذلـك ولكـن أعتقـد أنـك تفهـم مقصـدي، عملـك علـى الإنترنـت يجـب أن يجعلـك فخـورًا وأن يكـون رزقًا وعملًا حقيقيًا. لا تسـتلم للمغريات فإن وسـائل الربـح مـن الإنترنـت غيـر المشـروعة أو المشـبوهة التـي تعتمـد علـى الغـش لا حصـر لهـا.

### 7. لا تتوقف فقط عند إنستغرام

بعد تحقيق نجاح وبداية بيزنس لك يدر لك دخلًا حتى لو كان بسيطًا على إنستغرام، انقل هذا النجاح وقم بتكبيره كذلك عن طريق الفيسبوك واليوتيوب.

قم بعمل حسابات أخرى واطلب من متابعيك أن يتابعوك على مختلف وسائل التواصل الاجتماعي؛ وبالتالي تُضاعف من أرباحك ومتابعيك. ولكن لا تقم بذلك إلا بعد أن تحقق نجاح أولًا حتى لا تشتت نفسك.



## ٨. فكر خارج الصندوق

أي عمل يتطلب القليل من الإبداع والمجهود، لا تجلس مكانك وتنتظر أن يَهْطِل عليك المال من السماء، فهذا لن يحدث. وأيضًا لا تُقلد فقط وتفعل ما يفعله الآخرون.

كن مختَلِفًا ومميزًا وابذل مجهود إضافي. ودعني أُخبرك هذه القصة القصيرة التي أعتقد أنها ستُفِيدك:

مؤخرًا كنت أتحدث مع فتاة لديها حساب على انستغرام، تقوم فيه بنشر صور لعروض خاصة بالمتاجر الكبيرة والمشهورة في مصر مثل كارفور وكازيون وفتح الله وغيرهم.

في أحد المرات كانت تتواجد في متجر كبير في منطقتها السكنية، وجدت صاحب المتجر وتناقشت معه أنها يمكنها الترويج للمتجر الخاص به، والعروض التي يقدمها مقابل بعض المنتجات المجانية البسيطة التي ستروج لها كذلك بعمل فيديوهات.

لاحظ صاحب المتجر مع الوقت زيادة عدد المبيعات، وأيضًا أن أغلب العملاء يبحثون عن المنتجات التي كانت تحصل عليها تلك الفتاة مجانًا.

أصبح صاحب المتجر يدفع المال لهذه الفتاة مقابل خدمتها، بل وجعلها مسؤولة الدعاية لمتجره، وأصبحت تتعاون معه بدوام كامل وكذلك تدير حساب المتجر على انستغرام. وكنت أرغب في مشاركة هذا الحساب معكم ولكن لا يمكنني ذلك حفاظًا على حقوقها .

# الخـاتـمـة:

لا بد لنا أن نوضح أن استخدام وسائل التواصل الاجتماعي عبارة عن منظومة أخلاقية، وأنه يجب الابتعاد عن المحتويات الهشة والغير أخلاقية. فمنصة إنستغرام من المنصات الحديثة والتي لديها شعبية كبيرة، وتستطيع أنت أن تستفيد منها. وبالتزامن مع ذلك يزداد جمهور هذه المنصة، وقد اهتمت بها الهيئات والماركات والعلامات التجارية لمنصات التواصل الاجتماعي، وهي ثمرة تقدم ناتج عن الاندماج المشهود لهذه المواقع من مواقع تواصل اجتماعي والأسواق العالمية.

فلا ننكر ثمرة التقدم الناتج عن اندماج تكنولوجيا المعلومات، فنحن اليوم نعيش عصر اللغة الرقمية، فأصبح هذا العصر رمزًا لوفرة المعلومات وتدفقها بسرعة هائلة، فهي تُؤدي اليوم أدوارًا اجتماعية واقتصادية وسياسية وعلمية وثقافية هامة جدًا. وأحدثت وسائل الاعلام الجديد طوفانًا معلوماتيًا في سرعة نقل الأحداث التي تجري حول العالم بأكمله، وأعادت تشكيل خارطة العمل الاتصالي والإعلامي في المجتمعات المعاصرة بما تحمله من خصائص: كعالمية الاتصال وسرعة الوصول والتفاعل وقلة التكلفة.

**هذا ونسأل الله التوفيق والسداد**

# كتاب المسار

## ملخص انستغرام للمبتدئين



تأليف: محمد عباس

يمكنك متابعتي على:



